SZCZECIŃSKIE ROCZNIKI NAUKOWE

SZCZECIŃSKIE
TOWARZYSTWO
NAUKOWE

ISSN 0860-2212

ANNALES SCIENTIARUM STETINENSES

Tom I Zeszyt 1

Nauki społeczne Nr 1

OSSOLINEUM

SZCZECIŃSKIE TOWARZYSTWO NAUKOWE

SZCZECIŃSKIE ROCZNIKI NAUKOWE

ANNALES SCIENTIARUM STETINENSES

Tom I Zeszyt 1

NAUKI SPOŁECZNE
Nr 1

WROCŁAW · WARSZAWA · KRAKÓW · GDAŃSK · ŁÓDŹ
ZAKŁAD NARODOWY IM. OSSOLIŃSKICH
WYDAWNICTWO
1986

Redaktor Naczelny
EUGENIUSZ MIĘTKIEWSKI

Sekretarz Redakcji
ANNA WALECKA

Komitet Redakcyjny

Joachim Falkowski, Ludwik Janiszewski, Józef Kopeć, Czesław Koźmiński, Aleksandra Krygier-Stojałowska, Henryk Lesiński, Zdzisław Łaski, Zofia Mielcarek, Eugeniusz Miętkiewski, Marian Piech, Krzysztof Prawdzic, Anna Walecka, Janina Węgier

Redaktorzy Wydziałowi

Nauki Społeczne – Zdzisław Łaski
Nauki Przyrodnicze i Rolnicze – Marian Piech
Nauki Medyczne – Aleksandra Krygier-Stojałowska
Nauki Matematyczne i Techniczne – Józef Kopeć
Nauki Morskie – Krzysztof Prawdzic

Adres Redakcji – Adress of the Editorial Office
70-481 Szczecin, Al. Wojska Polskiego 96

Tłumacze

Teresa Adamiak – j. rosyjski
Grażyna Wiśniewska – j. angielski

Na stronie tytułowej – pieczęć Szczecińskiego Towarzystwa Naukowego wzorowana na pieczęci ks Bogusława V z połowy XIV wieku

Wydanie «Szczecińskich Roczników Naukowych» finansuje Urząd Wojewódzki w Szczecinie

Okładkę projektował Edward Kostka
Redaktor Wydawnictwa Aurelia Podgórska
Redaktor techniczny Iwona Karwacka

© *Copyright by Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo, Wrocław 1986*

Printed in Poland

PL ISSN 0860-2212

Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo. Wrocław 1986.
Nakład: 500 egz. Objętość: ark. wyd. 7; ark. druk. 6,50; ark. A_1 – 9.
Papier offset kl. IV, 70 g, 70 × 100. Oddano do składania 1985.07.19.
Podpisano do druku 1986.04.20. Druk ukończono w czerwcu 1986.
Wrocławska Drukarnia Naukowa. Zam. 3368/85. J-13. Cena zł 120.–

SPIS TREŚCI

Od Redakcji 7

1. Klemens Piotrowski: Modelowa analiza reform gospodarczych w krajach socjalistycznych 9
2. Irena Rutkowska: Znaczenie rynku międzynarodowego w gospodarce zbożowej europejskich krajów RWPG 23
3. Józef Rutkowski: Strategia rozwoju krajów Trzeciego Świata na rozdrożu – próba syntezy 35
4. Eugeniusz Tegler: Rozwój i nadwyżki w terenowej gospodarce budżetowej . . . 47
5. Andrzej Głowacki: Konflikty pracownicze i ich rozwiązywanie w Polsce i w Holandii (analiza porównawcza) 63
6. Ludwik Janiszewski: Społeczno-kulturowe determinanty sukcesu małżeńskiego w rodzinach marynarzy 77
7. Maria Ostrowska: Społeczne aspekty architektury 91

CONTENTS

Editorial 7

1. Klemens Piotrowski: A model analysis of the business reforms in the socialist countries 9
2. Irena Rutkowska: The role of international market in the grain economy of the europeen CMEA countries 23
3. Józef Rutkowski: Development strategy of the Third World countries (an attempt of synthesis) 35
4. Eugeniusz Tegler: Reserves and surpluses in regional budgetary economy . . . 47
5. Andrzej Głowacki: Labour conflicts and their settling in Poland and in the Netherlands (a comparative analysis) 63
6. Ludwik Janiszewski: Socio-cultural factors of marital success in seamen's families 77
7. Maria Ostrowska: Social aspects of architecture 91

СОДЕРЖАНИЕ

От Редакции 7

1. Клеменс Пиотровски: Модельный анализ хозяйственных реформ в социалистических странах 9
2. Ирена Рутковска: Значение международного рынка в хлебном хозяйстве европейских стран СЭВ 23
3. Юзеф Рутковски: Стратегия развития стран третьего мира (проба синтеза) . . 35
4. Эугениуш Теглер: Резервы и излишки в местном хозяйственном бюджете . . . 47
5. Анджей Гловацки: Трудовые конфликты и их разрешение в Польше и в Голландии (сравнительный анализ) 63
6. Людвик Янишевски: Общественно - культурные детерминанты супружеского успеха в семьях моряков 77
7. Мария Островска: Общественные аспекты архитектуры 91

OD REDAKCJI

Czytelnikom pierwszego tomu Szczecińskich Roczników Naukowych należy się krótkie objaśnienie, dlaczego jest on bardzo potrzebny, a zarazem wielce opóźniony i niekompletny:

Pilność potrzeby najlepiej uzasadniają fakty: Szczecin jako największe miasto Pomorza Zachodniego nie miał dotychczas samodzielnej oficyny wydawniczej ani własnego międzydyscyplinarnego ciągłego wydawnictwa naukowego. A przecież od dawna istnieje tu pięć wyższych uczelni akademickich i szereg prężnych pozauczelnianych pracowni naukowych, pracuje blisko 350 profesorów i docentów oraz uczy się około 14 tys. studentów. W różnych krajowych instytucjach wydawniczych opublikowano stąd ponad 250 naukowych druków zwartych o łącznej objętości około 1900 arkuszy wydawniczych, nie licząc tysięcy krótszych publikacji naukowych w czasopismach specjalistycznych ani licznych tytułów dydaktycznych, informacyjno-sprawozdawczych i upowszechniających. W tych warunkach najtrudniej jest tu szybko publikować oryginalne prace badawcze średniej objętości, jakimi mogą być zwięźle zredagowane rozprawy doktorskie i habilitacyjne, albo też podstawowe szkice większych problemów, które dopiero po dłuższym czasie dopracowywania mogą stać się pełnymi monografiami.

Dlatego też Szczecińskie Roczniki Naukowe chcą przyjmować do druku tylko wartościowe oryginalne prace badawcze, streszczone do objętości 1 ark. wyd., z dyscyplin reprezentowanych przez poszczególne wydziały Szczecińskiego Towarzystwa Naukowego: Nauki Społeczne, Nauki Przyrodnicze i Rolnicze, Nauki Medyczne, Nauki Matematyczne i Techniczne oraz Nauki Morskie. W zasadzie każda praca powinna być najpierw przedstawiona na posiedzeniu naukowym odpowiedniego wydziału STN albo Komitetu bądź Komisji PAN, a przed przyjęciem do druku musi uzyskać pozytywne opinie dwóch recenzentów.

Opóźnienie startu można ocenić na 25 lat i tłumaczyć tym, że od zarania odbudowy polskiej państwowości na Pomorzu Zachodnim tworzenie, organizacja i rozwój szkolnictwa wyższego i nauki dokonywały się na zgliszczach wojennych, w pustyni kulturowej, zupełnie od nowa, nieomal z niczego – głównie z heroicznego wysiłku ówczesnych pionierów. Działo się to bardzo szybko i wydajnie, ale chyba też nie bez pewnych omyłek. Szybki rozwój wyższych uczelni, głównie o dużym znaczeniu prak-

tycznym, bez równoczesnego powołania uniwersytetu, pozostał bez instytucjonalnego czynnika scalającego. W tych warunkach rolę koordynatora społecznego pełnić zaczęło Szczecińskie Towarzystwo Naukowe, które położyło w tym okresie wielkie zasługi, ale nie miało środków finansowych i mocy urzędowej, aby na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych zorganizować bardzo już potrzebne własne ciągłe wydawnictwo naukowe. Możliwość taka zarysowała się dopiero w ostatnich latach, kiedy to dawne i usilne starania STN poparte zostały przez Wojewodę Szczecińskiego i Szczecińską Filię Oddziału Polskiej Akademii Nauk w Gdańsku.

Podobnie też tylko z powodu ograniczonych środków finansowych pierwszy tom naszego wydawnictwa ukazuje się jako wysoce niekompletny – w postaci zaledwie dwóch zeszytów 7-arkuszowych, chociaż jest zaplanowanych i powinno być drukowanych co roku 5 zeszytów, po 10 arkuszy w każdej sekcji naukowej, plus 5 arkuszy na zeszyt 6 poświęcony przeglądowi dorobku i kronice szczecińskiego środowiska naukowego za rok ubiegły.

W końcu Redakcja pragnie wyrazić należne podziękowania: Władzom Województwa Szczecińskiego za zrozumienie potrzeb w zawsze trudnej i kosztownej działalności na polu nauki i kultury oraz ostatnie poparcie tego liczącą się już subwencją na cele wydawnicze; Dyrekcji Zakładu Narodowego im. Ossolińskich – Wydawnictwo we Wrocławiu za łaskawe przyjęcie Roczników pod zaszczytną dla nas opiekę wydawniczą oraz licznym Autorom za oferowane prace i Recenzentom za terminowe opracowanie ocen, zwłaszcza najtrudniejszych opinii negatywnych; do Czytelników zaś zwracamy się z uprzejmą prośbą o łaskawe nadsyłanie prac do druku, jak również krytycznych uwag o tomie wydanym i konstruktywnych propozycji na przyszłość.

Eugeniusz Miętkiewski

SZCZECIŃSKIE ROCZNIKI NAUKOWE – ANNALES SCIENTIARUM STETINENSES
1986 t. I. z. 1. s. 9-22

KLEMENS PIOTROWSKI

MODELOWA ANALIZA REFORM GOSPODARCZYCH W KRAJACH SOCJALISTYCZNYCH

Instytut Nauk Ekonomicznych i Społecznych Politechniki Szczecińskiej, ul. Mickiewicza 64, 71-101 Szczecin

Streszczenie. W pracy przeprowadzono analizę modeli systemów centralnego kierowania. Warunkiem podstawowym sprawności każdego systemu jest zapewnienie istotnego wpływu organu przedstawicielskiego społeczeństwa na sformułowanie celów makroekonomicznych, jak też sprawowanie przez ten organ odczuwalnej kontroli nad centrum w czasie realizacji tych celów przez aparat gospodarczy. Następnie poddano analizie model systemu kierowania za pomocą dyrektyw incydentalnych, za pomocą zmian sposobów liczenia, za pomocą zmian cen i rynkowy model funkcjonowania gospodarki socjalistycznej. Analizę każdego z modeli rozpoczęto od prezentacji jego cech, dalej przedstawiono warunki jego sprawnego działania, badając jednocześnie, w jakiej mierze warunki te mogą być zrealizowane w praktyce gospodarczej. Starano się również naszkicować zjawiska patologiczne, które mogą występować w każdym z systemów realnych, a które, nie stanowiąc jego immanentnych cech, nie mogą występować w analizie modelu. Pracę zakończono naszkicowaniem kierunków badań nad postulatywnym modelem koordynacji centralnej za pomocą negocjacji.

Słowa kluczowe: teoria funkcjonowania gospodarki socjalistycznej – reformy gospodarcze – kraje socjalistyczne – analiza modelowa.

1. WPROWADZENIE

Każdy system funkcjonowania gospodarki narodowej ma swoją postać modelową, rozumianą jako syntetyczny obraz tego systemu, przedstawiony dzięki wyodrębnieniu najistotniejszych elementów i pominięciu mniej ważnych. Przydatność wykorzystania modeli do analizy procesów gospodarczych udowodnił K. Marks, na przykład posługując się modelami procesu reprodukcji społecznej. Bogaty jest w tej mierze również dorobek szkoły neoklasycznej. Dla przeprowadzonych w niniejszej pracy rozważań szczególnie interesujący wydaje się dorobek szkoły „ładów gospodarczych" W. Euckena, w myśl twierdzeń której każdy system posiada swój właściwy ład gospodarczy, który określa jego logikę i wewnętrzną harmonię [4]. Dzięki wykorzystaniu teorio-poznawczej funkcji nauk ekonomicznych można rozpoznać, jakie elementy systemu korespondują z określonymi warunkami występującymi w rzeczywistości gospodarczej. Przy posługiwaniu się z kolei funkcją aplikacyjną nauki należy określić, przy jakich założonych warun-

kach rozwiązanie przewidziane w modelu systemu funkcjonowania może działać sprawnie. Jeżeli przy sformułowaniu warunków działania systemu nie popełniono błędów w rozumowaniu, to model wprowadzony do rzeczywistości gospodarczej działa z pełną sprawnością, a działa tak wówczas, gdy wszystkie założone warunki sprawności występują w praktyce. Dzięki centralnemu kierowaniu można dążyć do spełnienia tych warunków, które mogą być swobodnie kształtowane. Ponieważ z kolei warunków, zależnych od czynników egzogenicznych, nie można zapewnić w wyniku świadomego działania centrum, to tym samym sprawność działania systemu funkcjonowania pogorszy się w praktyce w miarę tego, jak nie są spełnione modelowe warunki jego działania. Należy sądzić, że jeżeli pogorszenie się warunków utrzymuje się w pewnych granicach tolerancji, to system może działać z wystarczającą, choć obniżoną w stosunku do modelu sprawnością. Natomiast system staje się niesprawny po przekroczeniu tej granicy.

S. Nowacki wymienia kryteria pozwalające na przeprowadzenie oceny sprawności każdego modelu systemu centralnego kierowania [15]. System o niskiej sprawności może być doskonalony przez pełniejszą realizację założeń warunkujących jego sprawność oraz przez zwalczanie stanów patologicznych nie występujących w modelu. Inną reakcją na niesprawność systemu jest dążenie do przechodzenia z systemu funkcjonowania ocenionego jako mało sprawny do innego, o którym się sądzi, że ujawni w praktyce wyższą sprawność. Taki proces nazywa się najczęściej reformą gospodarczą.

W niżej poczynionych rozważaniach nad ładem gospodarczym poszczególnych systemów funkcjonowania gospodarki socjalistycznej przyjęto, dla scharakteryzowania każdego systemu, cechy wprowadzone do piśmiennictwa przez E. Neubergera i W. Duffy'ego, a mianowicie: strukturę decyzyjną systemu, jego strukturę informacyjną i strukturę motywacyjną [13]. Wydaje się, że należy dodać jego strukturę zasileniową.

2. PODSTAWOWY WARUNEK SPRAWNOŚCI SYSTEMU CENTRALNEGO KIEROWANIA

Ład gospodarczy mechanizmu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej, zwany w piśmiennictwie mechanizmem koordynacji centralnej lub centralnego kierowania, zakłada, że nad jednostkami sfery realnej, tzn. przedsiębiorstwami i gospodarstwami domowymi, znajdują się jednostki sfery regulacyjnej, kierujące postępowaniem jednostek sfery realnej [7, 14]. Zadaniem sfery regulacyjnej jest takie emitowanie informacji do poszczególnych jednostek sfery realnej, aby uzyskać *ex ante* koordynację ich działalności. Wymaga to podejmowania przez jednostki sfery regulacyjnej decyzji planistycznych, projektujących przyszłe zdarzenia gospodarcze oraz decyzji zarządzających, wywołujących zdarzenia realne, zgodne z zaplanowanymi. Jeżeli w gospodarce socjalistycznej ma występować własność ogólnonarodowa środków produkcji, to każdy członek społeczeństwa socjalistycznego musi, jako współ-

właściciel środków produkcji, uczestniczyć w procesie zarządzania tymi środkami. Ponieważ bezpośredni udział każdego jest w praktyce niemożliwy, to współwłaściciele środków produkcji muszą delegować swoje uprawnienia w ręce organu przedstawicielskiego, który z kolei – celem zapewnienia niezbędnej w życiu gospodarczym szybkości reagowania gospodarki narodowej na zmiany w sytuacji gospodarczej i w warunkach gospodarowania – deleguje część swoich uprawnień decyzyjnych w ręce utworzonego centrum kierowniczego, obejmującego obok centralnego biura planowania i niezbędnych dla jego funkcjonowania jednostek sztabowych również ministerstwa branżowe i funkcjonalne.

Istotnym warunkiem sprawnego funkcjonowania gospodarki centralnie kierowanej jest zapewnienie, aby decyzje organu przedstawicielskiego społeczeństwa nakreśliły nie tylko kierunki postępowania centrum, lecz aby on ponadto sprawował kontrolę działalności centrum. Kontrola ta sprowadza się przede wszystkim do ustalenia, w jakiej mierze decyzje – podejmowane przez centrum i przekazywane do realizacji jednostkom sfery realnej – zapewniają przebieg procesów gospodarczych zgodny z decyzjami ramowymi, podejmowanymi przez organ przedstawicielski społeczeństwa, odzwierciedlającymi preferencje społeczne. Jeśli ten podstawowy warunek nie jest spełniony, to zachodzi niebezpieczeństwo oderwania się centrum od społeczeństwa [3]. Dyspozycję nad środkami produkcji przejmuje biurokracja centrum, podejmująca zarządzające decyzje w świetle własnych celów i preferencji. W takich warunkach nie występuje ogólnonarodowa, lecz państwowa własność środków produkcji, a członkowie społeczeństwa, czując się wyobcowanymi, obniżają swoje zaangażowanie w realizację decyzji podejmowanych przez centrum. W wyniku tego obniży się znacznie sprawność działania systemu centralnego kierowania. W celu zapobiegania takim objawom patologicznym społeczeństwo w stosunku do swojego organu przedstawicielskiego, a ten z kolei w stosunku do centrum, musi posiadać prawo wyboru i odwołania oraz prawo sprzeciwu [18].

3. ŁAD GOSPODARCZY SYSTEMU DYREKTYWNEGO I SYSTEMU NIEPARAMETRYCZNEGO – NIEDYREKTYWNEGO

Ładowi gospodarczemu systemu centralnego kierowania odpowiada szereg modeli systemu funkcjonowania różniących się między sobą strukturą decyzyjną, informacyjną, motywacyjną i zasileniową.

Historycznie najstarszym jest model systemu dyrektywnego lub nakazowego [17, 21]. Jego struktura decyzyjna polega na zastrzeżeniu uprawnień do podejmowania istotnych decyzji gospodarczych wyłącznie dla centrum. Wymusza ono działania przedsiębiorstw odpowiadające tym decyzjom za pomocą informacji w postaci nakazów produkcyjnych i przydziałów środków produkcji. System motywacyjny przedsiębiorstw jest powiązany z przeprowadzoną przez centrum oceną wykonania przez przedsiębiorstwa otrzy-

manych dyrektyw. Zasilanie przedsiębiorstw w czynniki produkcji odbywa się na podstawie przydziałów, niezależnie od posiadanych przez przedsiębiorstwa zasobów pieniądza. Finansowanie zakupów przedsiębiorstw odbywa się ze strumienia niezależnego, na zasadzie dotacyjnej, bezzwrotnej [17]. Konstrukcja tak opisanego systemu centralnego kierowania wymaga, aby przedsiębiorstwa nie posiadały wejść informacyjnych z otoczenia, poza pionowymi kanałami przepływu informacji z centrum. Centrum zbiera informacje o zdarzeniach gospodarczych zachodzących w wyniku wymuszonego działania przedsiębiorstw i weryfikuje je w świetle realizacji celów makroekonomicznych. W zależności od wyniku przeprowadzonej weryfikacji centrum odnawia poprzedni nakaz, lub zmieni go, wywołując tym samym zmianę reakcji przedsiębiorstwa.

Sprawne działanie systemu dyrektywnego uzależnione jest od spełnienia szeregu warunków. Należy założyć, że centrum dysponuje wiedzą wystarczającą do podejmowania trafnych decyzji w imieniu przedsiębiorstw. Oznacza to, że ono nie tylko otrzymuje wystarczającą liczbę rzetelnych danych z przedsiębiorstw, lecz że dysponuje ono również wystarczającą zdolnością percepcji do ich przetwarzania i przyswajania. Dalej należy założyć, że wszystkie jednostki organizacyjne centrum są w stanie między sobą uzgodnić każdą podejmowaną decyzję, wobec czego centrum emituje wyłącznie dyrektywy wzajemnie zharmonizowane. Trzecie założenie dotyczy szybkości przepływu informacji, gdyż nie tylko centrum musi otrzymać informacje niezbędne do podejmowania decyzji w czasie pozwalającym na uwzględnienie ich w jego procesie decyzyjnym, lecz ponadto również przedsiębiorstwa muszą otrzymać informacje o podjętych przez Centrum decyzjach w czasie pozwalającym im na reagowanie na zmiany zachodzące w warunkach gospodarowania. W myśl czwartego założenia — przedsiębiorstwa, a raczej ich kierownictwa i załogi, nie posiadają własnych celów i preferencji, wobec czego podporządkowują się one każdej decyzji centrum.

Tylko na wysokim szczeblu abstrakcji rozważań modelowych można przyjąć, że założenia te są spełnione i wówczas dyrektywny system kierowania charakteryzuje się wysoką sprawnością. W miarę przybliżenia modelu do rzeczywistości gospodarczej powyższe założenia okazują się trudne do spełnienia i tak niespełnienie wymagań stawianych pod adresem struktury informacyjnej znacznie obniża sprawność rzeczywistego systemu dyrektywnego w stosunku do jego postaci modelowej. Dodatkowo mogą w praktyce występować stany patologiczne, nie ujęte w rozważaniach modelowych. I tak, grupa zawodowa pracowników sztabowych centrum może wpłynąć na decyzje centralne zgodnie z własnymi preferencjami, sprzecznymi ze społecznymi preferencjami. Występować mogą nieformalne zachowania przedsiębiorstw, sprzeczne z oczekiwaniami centrum. Niska może być efektywność wykorzystania przydzielonych środków przez przedsiębiorstwa, gdyż wykazane oszczędności prowadzą do zmniejszenia przydziałów. Zarówno trudności w spełnieniu warunków sprawności systemu dyrektywnego, jak też dodatkowo

występujące zjawiska patologiczne skłaniają zatem do poszukiwania innych rozwiązań. Powinny się one charakteryzować obniżeniem wymagań pod adresem zdolności percepcji informacji przez centrum oraz ułatwianiem procesu integracji pracujących przez przyjęcie rozwiązania, w myśl którego kierownictwo i załoga dążąc do realizacji własnych celów dochodowych dążą jednocześnie do realizacji formalnego celu przedsiębiorstwa.

System centralnego kierowania, który powstał w wyniku procesu ewolucyjnego w miejscu systemu dyrektywnego, można, przyjmując za podstawę klasyfikacji formułę zarządzania gospodarką narodową A. Wakara [26], nazwać systemem zarządzania przez zmiany sposobów liczenia lub systemem nieparametrycznym – niedyrektywnym [1, 21]. Jego struktura decyzyjna polega na tym, że centrum wyposaża przedsiębiorstwa w prawo samodzielnego podejmowania decyzji, przy czym rozwiązanie struktury informacyjnej musi zapewnić, że decyzje przedsiębiorstw są zgodne z realizacją celu makroekonomicznego. W tym celu centrum konstruuje układ regulacji wyposażający przedsiębiorstwa w homeostat, pozwalający im na samodzielne podejmowanie i zweryfikowanie decyzji. Centrum ze swej strony sprawdza skutki wynikające z procesu decyzyjnego przedsiębiorstw i zmienia wartości homeostatu, jeżeli uzna, że nie odpowiadają one jego oczekiwaniom. Homeostat zaś składa się z węzłów regulacji w systemie motywacyjnym i w systemie zasilania [27]. Nie ma nakazowego zasilania, gdyż przedsiębiorstwa zgłaszają samodzielny popyt na czynniki wytwórcze na podstawie posiadanych zasobów pieniężnych, lecz centrum stosuje dla ułatwienia zbilansowania gospodarki narodowej zasilanie funduszowe.

Sprawność działania tego modelu jest uzależniona od spełnienia szeregu założeń. Zakłada się, że przedsiębiorstwa dążąc do maksymalizacji mierników zdarzeń gospodarczych stanowiących pierwsze człony węzłów regulacji przyczyniają się jednocześnie do realizacji celu makroekonomicznego. Po drugie, ingerencje centrum zmieniające konstrukcję homeostatu nie powinny być na tyle częste, że powodują przerywanie stabilności działania przedsiębiorstwa, ani na tyle rzadkie, że przedsiębiorstwa działają sprzecznie z aktualnymi wymaganiami procesu gospodarowania. W myśl założenia trzeciego, kierownictwo i załoga przedsiębiorstw muszą uważać, że najpełniejsza realizacja ich własnych celów dochodowych jest możliwa wyłącznie dzięki zachowaniom formalnym, tzn. dzięki dążeniu do realizacji zadanych w węzłach regulacji mierników zdarzeń gospodarczych. Pomimo że warunki sprawnego działania tego systemu można zapewnić łatwiej niż przy systemie dyrektywnym, to jednak wykazuje on w praktyce wiele zjawisk patologicznych, które mogą być niedostrzeżone przy analizowaniu modelu. Dążąc mianowicie do możliwie precyzyjnego ukierunkowania decyzji podejmowanych na szczeblu przedsiębiorstw, centrum ma skłonność do konstruowania bardzo złożonych węzłów regulacji, w wyniku czego zostają znacznie zwężone uprawnienia decyzyjne przedsiębiorstw założone w modelu. Im bardziej skomplikowane są elementy konstrukcyjne węzłów regulacji, tym też częściej

są wymagane ich zmiany, przez co mnożą się ingerencje. Złożoność systemu umacnia władzę gospodarczą biurokracji centrum, która nie tylko ustala reguły działania przedsiębiorstw, lecz ponadto je objaśnia i interpretuje. Pomimo, a właściwie w wyniku tej złożoności powstają w praktyce coraz szersze możliwości działań nieformalnych na szczeblu przedsiębiorstw [20]. Proces doskonalenia systemu planowania i zarządzania może albo polegać na zwalczaniu zjawisk patologicznych, albo na poszukiwaniach zmierzających do konstruowania kolejnego modelu systemu centralnego kierowania.

4. ŁAD GOSPODARCZY SYSTEMU PARAMETRYCZNEGO

Model systemu centralnego kierowania za pomocą zmian cen można opisać następująco: centrum wyposaża przedsiębiorstwa w uprawnienia decyzyjne, wpływając na zgodność decyzji samodzielnie podejmowanych przez jednostki sfery realnej z celami makroekonomicznymi za pomocą jedynie cen i narzędzi cenopodobnych [14, 25]. Nie ulega zatem zmianie konstrukcja węzłów regulacji, a informacje zawarte w cenach zostają odczytywane przez miernik zdarzeń gospodarczych występujący w węzłach regulacji, sprzężony zarówno z cenami po stronie nakładów, jak i po stronie efektów działalności przedsiębiorstwa. Struktura motywacyjna polega na sprzężeniu dochodów pracowników jednostek sfery realnej z wartością tego miernika. Przedsiębiorstwa zgłaszają swobodny popyt na czynniki wytwórcze na podstawie zasobów pieniądza oraz podejmują decyzję o podzieleniu tych zasobów. Reakcje przedsiębiorstw przebiegają w tym modelu systemu centralnego kierowania podobnie jak w modelu konkurencji doskonałej. Dla przedsiębiorstwa ceny są zmiennymi niezależnymi w jego rachunku ekonomicznym, a podejmuje ono decyzje dostosowawcze w zakresie wielkości i struktury produkcji, przyjmując jako kryterium wyboru miernik kwoty zysku. Miejsce mechanizmu rynkowego, ustalającego ceny w modelu konkurencji doskonałej, zajmuje w tym modelu centrum, wykorzystujące je jako narzędzia kierowania.

Sprawność działania tego systemu kierowania zależy w modelu od spełnienia następujących założeń: centrum musi posiadać umiejętność posługiwania się cenami jako narzędziami kierowania. Ponieważ centrum nie stosuje innych narzędzi kierowania, to musi ono samo ustalać wszystkie ceny. Ceny są tylko wówczas zmiennymi niezależnymi w rachunku ekonomicznym przedsiębiorstw, gdy na wszystkich rynkach cząstkowych występują polipole, czyli dostawcy współzawodniczą między sobą o odbiorców. Ponadto, co zresztą wiąże się z poprzednim założeniem, musi występować równowaga na wszystkich rynkach cząstkowych.

Jak widać, są to wymagania doprowadzające do tego, że model ów, pomimo swej elegancji i pozornej prostoty, jest trudny do zastosowania w praktyce. Jednakże na niższym szczeblu abstrakcji można konstruować model bardziej nadający się do zastosowania, zmieniając niektóre z wyżej poczynionych założeń. I tak: można przyjąć, że centrum ustala tylko liczbę

cen niezbędną do wywarcia wystarczającego wpływu na przebieg procesów gospodarczych, a pozostałe ceny ustalają samodzielnie jednostki sfery realnej. Wystarczy to, gdy żadna z jednostek sfery realnej nie posiada władzy gospodarczej nad innymi jednostkami – niezależnie od przyczyn powstania tej władzy [6, 22]. Oznacza to, że wystarczającym warunkiem jest występowanie oligopoli, o ile nie zawierają one nieformalnych umów kartelowych [10].

Zastosowanie systemu kierowania za pomocą cen zostaje jeszcze dodatkowo skomplikowane przez dalsze czynniki. I tak np. trudno ustalić na podstawie rozważań teoretycznych, które ceny mogą być ustalane samodzielnie przez jednostki sfery realnej bez obawy, że centrum utraci możliwość wykorzystania cen jako narzędzi kierowania. Lecz zanim zostaną uzyskane praktyczne doświadczenia, mogą powstać duże straty gospodarcze. Również trudno na podstawie rozważań teoretycznych ustalić prawdziwość hipotezy, że występowanie oligopoli na poszczególnych rynkach cząstkowych jest wystarczającym warunkiem do zapewnienia skutecznego działania cen jako narzędzi kierowania.

Dodatkowo zostają utrudnione możliwości praktycznego zastosowania systemu kierowania za pomocą cen przez współudział załóg w procesie decyzyjnym. Jeżeli bowiem centrum zamierza oddziaływać na decyzje podejmowane samodzielnie przez przedsiębiorstwa za pomocą narzędzi cenowych, to musi ono mieć pewność, że przedsiębiorstwa dążą do maksymalizacji zysku. Przy przyjęciu tego założenia centrum może symulować reakcje przedsiębiorstw na zmiany cen. W przedsiębiorstwie kierowanym wyłącznie przez jednoosobowy organ decyzyjny centrum może zapewnić, że będzie ono dążyło do maksymalizacji zysku, choćby z uwagi na wpływ centrum na obsadę stanowisk kierowniczych w przedsiębiorstwach. Samorząd załogi może natomiast w miejsce założonego celu przedsiębiorstwa przyjąć jako cel maksymalizację dochodu na jednego zatrudnionego, przez co znacznie zmienia się reakcja przedsiębiorstwa na informacje cenowe [18].

Z przeprowadzonych rozważań nad modelem systemu kierowania za pomocą zmian cen wynika, że odpowiada on wymaganiom centralnej koordynacji i posiada wewnętrzny ład gospodarczy. W praktyce nie tylko trudno spełnić warunki jego sprawnego działania, ale ponadto stwarza on możliwości do powstania zjawisk patologicznych, które: 1) mogą polegać na utracie przez centrum możliwości oddziaływania na proces decyzyjny przedsiębiorstw, gdy cen ustalanych centralnie jest zbyt dużo lub zbyt mało; 2) mogą polegać na wmieszaniu do systemu kierowania za pomocą cen także instrumentów kierowania zapożyczonych z innych modeli (wówczas wewnętrzny ład gospodarczy systemu zostaje naruszony). Doświadczenia uzyskane w czasie prób wprowadzenia takiego systemu centralnego kierowania pozwalają wnioskować, że jest on mało stabilny. Ma on bowiem albo skłonność powrotu do historycznie starszego systemu kierowania przez zmiany sposobów liczenia, albo też do zdegenerowania centralnego kiero-

wania. Przyczyna pierwszego zjawiska wynika z łatwiejszego posługiwania się przez centrum informacjami adresowanymi i otwartymi, zmieniającymi elementy konstrukcyjne węzłów regulacji, niż informacjami nieadresowanymi i zaszyfrowanymi, jakimi są ceny; przyczyna drugiego zjawiska leży w braku umiejętności centrum posługiwania się narzędziami cenowymi w procesie kierowania, jak też w zmęczeniu społeczeństwa konfrontowanego wciąż od nowa z uciążliwymi skutkami błędnych decyzji gospodarczych centrum. W wyniku tego dochodzi do degeneracji centralnego kierowania przez stosowanie rynkowego modelu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej. Polega on na zastępowaniu świadomych decyzji centrum działaniem mechanizmu rynkowego, który — w myśl założeń tego modelu — występuje w gospodarce socjalistycznej jako samodzielny mechanizm koegzystujący z mechanizmem centralnego kierowania.

5. RYNKOWY MODEL FUNKCJONOWANIA GOSPODARKI SOCJALISTYCZNEJ

W rynkowym modelu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej występuje podział uprawnień decyzyjnych między centrum i przedsiębiorstwem w ten sposób, że centrum podejmuje decyzje inwestycyjne poza mechanizmem rynkowym, natomiast w ramach zdolności produkcyjnych stworzonych w wyniku inwestycji przedsiębiorstwa określają samodzielnie (na podstawie informacji rynkowych) swój popyt na czynniki wytwórcze oraz asortyment i rozmiar swojej produkcji. Wydaje się, że zachodzi tu niebezpieczeństwo coraz silniejszego zwężenia zakresu oddziaływania centrum na rzecz oddziaływania mechanizmu rynkowego, który staje się mechanizmem dominującym, a nie podporządkowanym centralnemu kierowaniu.

Na tym tle wydaje się niezbędne znalezienie odpowiedzi na pytanie: czy rynkowy model funkcjonowania gospodarki socjalistycznej stanowi wewnętrznie logiczny ład gospodarczy? Mechanizm rynkowy tylko wówczas stanowi wewnętrznie spójny i logiczny system koordynacyjny, gdy obok rynków rzeczowych czynników wytwórczych i wyrobów występuje rynek kapitałowy i rynek siły roboczej. Istnienie rynku kapitałowego jest sensowne tylko wówczas, gdy istnieje prywatna własność środków produkcji. Ponadto istnienie rynku kapitałowego uniemożliwi centralne kierowanie alokacją czynników wytwórczych w gospodarce narodowej. Jeżeli się natomiast skreśli tę czynność z zakresu kompetencji centrum, to wówczas nie poruszamy się już w ramach ładu gospodarczego centralnego kierowania, gdyż w tych warunkach przestaje ono *de facto* istnieć.

Rozważając możliwości istnienia rynku siły roboczej należy podkreślić, że istotą rynku jako mechanizmu koordynacyjnego są jego siły napędowe w postaci samodzielnych decyzji gospodarczych mikroekonomicznych jednostek gospodarujących. Przedsiębiorca kapitalistyczny musi mieć możliwość zwolnienia części zatrudnionej siły roboczej, gdy wynika to z jego rachunku

ekonomicznego. Cele mikroekonomiczne i racjonalność mierzona kategoriami rynkowymi są zatem pierwotne, cele makroekonomiczne są wielkościami wynikowymi. Przedsiębiorstwo, które nie poddaje się regułom gry rynkowej, pracuje z ich punktu widzenia nieracjonalnie; nie reprodukując swojego kapitału przestaje ono być uczestnikiem rynku. Istnieje wprawdzie koncepcja socjalnej gospodarki rynkowej, w myśl której nakłada się ograniczenia na postępowanie i decyzje przedsiębiorców kapitalistycznych, wynikające z logiki reguł rynkowych, aby nie dopuścić do zaostrzenia się konfliktów klasowych [12]. Są to jednak ograniczenia sił napędowych rynku. Wobec tego po okresach silnego natężenia interwencjonizmu państwowego, ograniczającego wolną inicjatywę przedsiębiorcy, następują okresy dominacji poglądu, że należy zostawić wolną rękę siłom rynkowym [11].

Proces wartościowania w gospodarce socjalistycznej jest odmienny. Tu pierwotny charakter mają cele makroekonomiczne i społeczno-polityczne wartościowanie, wynikające z procesu decyzyjnego organu przedstawicielskiego społeczeństwa. Im są podporządkowane cele mikroekonomiczne i mikroekonomiczna racjonalność, które w wyniku tego nie mogą być mierzone, lub mierzone z pewnymi zastrzeżeniami, w kategoriach racjonalności pochodzących z gospodarki rynkowej. Jeżeli zatem pełne zatrudnienie jest pierwotnym, społeczno-politycznym celem, ustalonym przez organ przedstawicielski społeczeństwa, to zachowanie przedsiębiorstwa uważane jest za racjonalne również wtedy, gdy odpowiada realizacji tego celu nawet przez utrzymywanie zatrudnienia nadmiernego z punktu widzenia kryteriów racjonalności stosowanych w gospodarce rynkowej. Społeczeństwo przywiązuje bowiem w tym przypadku większą wagę do korzyści społecznych i makroekonomicznych wynikających z pełnego zatrudnienia, niż do strat w postaci nadmiernych kosztów mikroekonomicznych, powstających w wyniku nadmiaru zatrudnienia. W tych warunkach nie może działać rynek siły roboczej. Zarówno rynek kapitałowy, jak też rynek siły roboczej nie mogą zatem występować w gospodarce kraju socjalistycznego, o ile nie chce on utracić istotnych cech tego ładu gospodarczego [16, 19].

O ograniczonej działalności reguł rynkowych świadczą również cele społeczne. W krajach socjalistycznych stosuje się ceny dotowane w odniesieniu do części dóbr codziennego użytku (artykuły żywnościowe) oraz w odniesieniu do dóbr służących stabilizacji warunków bytowych (np. usługi świadczone przez służbę zdrowia) lub rozwojowi osobowości (książki, prasa). Objęcie tych dziedzin regułami rynkowymi jest równorzędne ze zniesieniem nadrzędności celów makroekonomicznych i polityki społecznej w gospodarce socjalistycznej, co oznacza doprowadzenie jej *ad absurdum*. Głoszone nieraz poglądy, że należy zrezygnować z opiekuńczej roli państwa, są sprzeczne z istotą ustroju socjalistycznego [5, 24].

Jeżeli powyższe rozumowanie, poparte tylko niektórymi przykładami [19], jest poprawne, to można wnioskować, że w gospodarce socjalistycznej nie może występować mechanizm rynkowy jako czynnik wyręczający świadomą

regulację centrum, gdyż jego wprowadzenie unicestwi realizację istotnych celów gospodarki socjalistycznej. Centralne kierowanie ma bowiem tylko wówczas sens, gdy jest ono w stanie zapewnić nadrzędność celów makroekonomicznych i społecznych nad celami mikroekonomicznymi i nad racjonalnością rynkową. Jeżeli zatem mogą w ramach gospodarki socjalistycznej występować jedynie pewne elementy mechanizmu rynkowego, świadomie wykorzystane przez centrum jako narzędzia centralnego kierowania, to koncepcja rynkowego modelu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej nie stanowi modelu charakteryzującego się wewnętrznym ładem. Ewoluowanie systemu kierowania w rynkowy model funkcjonowania gospodarki socjalistycznej nie przyczyni się do usprawnienia funkcjonowania gospodarki, wobec czego nie może stanowić kierunku reformy gospodarczej.

6. POSTULOWANE KIERUNKI POSZUKIWAŃ ALTERNATYWNEGO MODELU KOORDYNACJI CENTRALNEJ

Możliwości doskonalenia lub reformowania systemu centralnego kierowania nie powinny się ograniczyć do wyżej przedstawionych modeli, z których każdy charakteryzuje się innym rodzajem narzędzi centralnego kierowania, ani tym bardziej nie powinny polegać na mieszaniu elementów prezentowanych wyżej modeli, gdyż systemy w ten sposób powstające odznaczają się brakiem ładu gospodarczego.

Poszukiwania powinny prowadzić do zastosowania alternatywnych narzędzi kierowania i koordynowania. Nie są nimi nakazy, wymuszające określone postępowanie przedsiębiorstw; nie są nimi zmiany sposobów liczenia, gdyż sprzyjają one tworzeniu się władzy gospodarczej biurokracji centrum; nie są nimi narzędzia cenowe, wymagające skomplikowanego procesu transformacji informacji centrum w ceny. Alternatywnym narzędziem centralnej koordynacji mogą być natomiast negocjacje, pozwalające na skoordynowanie *ex ante* działania poszczególnych jednostek sfery realnej. Mechanizmem koordynującym, opartym na tych narzędziach, jest kooperacja, rozumiana jako świadome współdziałanie jednostek gospodarujących (osób fizycznych i prawnych), zmierzające do realizacji wspólnego celu, przy czym indywidualne działania uczestników zostały skoordynowane przez negocjacje i umowy [2, 9].

Początkowo negocjacje mogą być komplementarne w stosunku do innych narzędzi. Na przykład w systemie kierowania za pomocą zmian sposobów liczenia akty normatywne, określające konstrukcję węzłów regulacji i zmiany w nich zachodzące, powstają w wyniku wymiany informacji i poglądów między centrum a przedstawicielami grup społecznych i zawodowych, na które konstrukcja węzłów regulacji ma działać motywująco. W systemie kierowania za pomocą zmian cen zachodzi z kolei konieczność wzbogacenia informacji cenowej o informacje, których nie można zaszyfrować w ceny. I tu mogą być stosowane negocjacje dla zapewnienia przepływu informacji.

Stopniowe nasycenie negocjacjami tradycyjnych systemów centralnego kierowania może prowadzić do wyparcia uprzednio stosowanych narzędzi i tym samym do systemu centralnej koordynacji za pomocą negocjacji. Nie jest tu potrzebna skokowa i zarazem szokowa reforma gospodarcza, lecz jedynie sukcesywnie prowadzona ewolucja w raz obranym kierunku. Stopniowa ewolucja dostarcza na bieżąco danych empirycznych, pozwalających na zweryfikowanie przewidywań teoretycznych. Ponadto system oparty na negocjacjach pozwala pogodzić wymagania centralnej koordynacji z delegowaniem uprawnień decyzyjnych przez centrum w ręce jednostek sfery realnej, prowadząc do uspołecznienia centralnego kierowania, gdyż wciąga możliwie szerokie kręgi społeczeństwa do procesu decyzyjnego.

W modelu systemu koordynacji centralnej negocjacje są prowadzone przez istniejące w gospodarce narodowej lub utworzone w tym celu instytucje, z których każda reprezentuje nieco inny punkt widzenia. Organ przedstawicielski społeczeństwa reprezentuje cele i preferencje społeczeństwa, centrum jest reprezentantem wymagań wynikających z zachowania relacji makroekonomicznych, z kolei zrzeszenia przedsiębiorstw, organizacje konsumentów, organizacje polityczne i społeczne (przede wszystkim partie polityczne i związki zawodowe) reprezentują punkt widzenia określonych grup społecznych lub zawodowych. W wyniku negocjacji, uzgodnień i umów doprowadzają one do uzgodnionego *ex ante* współdziałania, służącego realizacji przyjętego celu. Każda z wyżej wymienionych instytucji może wchodzić do procesu negocjacji z odmiennymi celami i wartościowaniem, lecz w miarę postępu procesu negocjacji następuje zbliżenie stanowisk, prowadzące do przyjęcia i realizowania przez wszystkich uczestników tego wariantu postępowania, który zostanie uznany za najkorzystniejszy z uwagi na obrany cel.

Struktura decyzyjna systemu byłaby więc następująca: 1) organ przedstawicielski społeczeństwa podejmuje w ścisłym powiązaniu ze społeczeństwem decyzje określające cele makroekonomiczne wyrażone w postaci rzeczowej struktury zaplanowanego przychodu społecznego; 2) centrum nie tyle jest ośrodkiem podejmującym decyzje w imieniu jednostek gospodarujących, ile centralą kierującą procesem negocjacji między jednostkami sfery realnej, które będą wykonawcami tego, co w wyniku negocjacji same ustaliły. Poszczególne jednostki sfery realnej są zatem jednocześnie jednostkami sfery regulacyjnej, gdyż podejmują zarówno decyzje prowadzące do koordynacji *ex ante* działania całej gospodarki narodowej, jak też są ich wykonawcami; 3) w strukturze motywacyjnej nie może występować powiązanie dochodów pracowniczych z celami mikroekonomicznymi, gdyż cele mikroekonomiczne nie mogą być wspólnym celem wszystkich uczestników procesu gospodarowania. Wręcz przeciwnie, utrwalają one sprzeczności interesów między nimi, co uniemożliwi doprowadzenie do uzgodnionych działań. A więc nadrzędnym celem, z punktu widzenia którego odbywa się współdziałanie poszczególnych jednostek, uzyskane w wyniku negocjacji, może być przychód społeczny — o strukturze rzeczowej określonej przez organ przedstawicielski społeczeństwa; 4) z tempem wzrostu tej kategorii makro-

ekonomicznej muszą być powiązane przyrosty dochodów pracowniczych. W procesie negocjacji między centrum a związkami zawodowymi reprezentującymi interesy pracowników danej branży ustala się tempo wzrostu średniej płacy w danej gałęzi na rok, skorelowane ze spodziewanym tempem wzrostu przychodu społecznego [23].

Ponieważ nie przewiduje się sankcji materialnych za niewykonanie ustaleń negocjacji, potrzebna jest społeczna kontrola zachowania się poszczególnych jednostek sfery realnej i rozbudowany system bodźców psychospołecznych, pozwalających zarówno na uruchomienie motywacji pozytywnej, jak też na stosowanie sankcji negatywnych. Struktura zasileniowa przewiduje podział zasobów czynników wytwórczych, przeprowadzony albo na podstawie rachunku optymalizującego, albo w wyniku procesu negocjacji, przy czym metoda planowania dwuszczeblowego J. Kornai stanowi właściwie połączenie obu metod [8] i zakłada wyposażenie każdej jednostki gospodarującej w czynniki wytwórcze zgodnie z tymi ustaleniami. Przy pełnym zrozumieniu zależności występujących w procesie funkcjonowania gospodarki narodowej, przedsiębiorstwa rezygnują z czasem z prób uzyskania nadmiernych zasobów czynników wytwórczych, gdyż to obniży możliwości osiągnięcia ekstremalnej wartości funkcji celu gospodarki narodowej (np. przychodu społecznego), a przecież od niego zależą dochody pracownicze.

Model tak opisanego systemu może sprawnie działać przy założeniu, że wszyscy uczestnicy życia gospodarczego uzmysławiają sobie fakt, iż sytuacja materialna każdego z nich jest uzależniona od realizacji celu makroekonomicznego, a więc nieopłacalne dla nikogo są działania nieformalne w celu powiększenia własnego dochodu kosztem przychodu społecznego. Zrozumienie tego faktu może nie przyhamować działań nieformalnych, o ile jednostka spodziewa się, pomimo zmniejszającego się przychodu społecznego, osiągać większy dochód indywidualny w drodze korzystnej dla siebie redystrybucji środków. Dlatego warunkiem następnym jest takie rozwiązanie systemu motywacyjnego, aby dochody indywidualne były ściśle powiązane z przychodem społecznym. Z kolei jeśli negocjacje mają zastąpić stopniowo wszystkie inne narzędzia kierowania i liczenia, to trzeba wprowadzić nowe, nie znane jeszcze metody rachunku makro- i mikroekonomicznego, pozwalające na wyeliminowanie tradycyjnych cen w funkcji rachunku ekonomicznego, albo też należy uprzednio zbadać, czy przy zachowaniu dotychczasowych metod liczenia za pomocą cen nie będą one działały negatywnie wbrew założeniom systemu, na postępowanie poszczególnych jednostek gospodarujących.

Zakładając wreszcie, że w modelu centralnej koordynacji za pomocą negocjacji nie będą występowały stosunki towarowo-pieniężne, musi być stopniowo rozszerzany zasięg oddziaływania zasady podziału według potrzeb poprzez rozwój spożycia społecznego i zbiorowego oraz muszą być stopniowo wprowadzane metody dystrybucji pozostałych środków przeznaczonych do konsumpcji indywidualnej bez użycia pieniądza, płac i cen [22].

Przeprowadzone wyzej rozważania nad wykorzystaniem negocjacji jako alternatywnych narzędzi koordynacji centralnej, nie stanowią prezentacji modelu, lecz jedynie próbę nakreślenia kierunków badań.

KLEMENS PIOTROWSKI

A MODEL ANALYSIS OF THE BUSINESS REFORMS IN THE SOCIALIST COUNTRIES

Summary

The author discusses the systems of planning and management of the national economy under socialism. The general presumption of the efficiency of each system is, that the parliament has a strong influence on the macro-economic decisions and that it has control over the work of the centre. Then the author analyses in succesion: the directive system of planning and management, the non-parametric and non-directive system, the parametric one and the market system of socialist national economy. The analysis of each system includes three steps: presentation of its characteristics, presumptions of its efficiency and the answer to the question whether these presumptions are realised in practice or not. The author also shows pathological phenomena, which can appear in practice, but not in theoretical model of the system, because they are not its immanent features. The last part of the paper includes suggestions for making a system of central co-ordination by negotiations.

КЛЕМЕНС ПИОТРОВСКИ

МОДЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕФОРМ В СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ

Резюме

Автор ведет рассуждения о системах планирования и заведования народным хозяйством при социалистическом строе. Основной предпосылкой эффективности каждой системы является сильное влияние представительного органа (парламента, верховного совета) на макроэкономические решения, а также его контроль над работой центра. Далее автор делает поочередный анализ директивной системы планирования и управления, системы непараметной и недирективной, системы параметричной, а также социалистического народного хозяйства

Анализ каждой системы проведен в трех объемах: представление его характеристики, предположение его еффективности и ответа на вопрос, реализированы или нет эти предпосылки на практике?

Автор показал также патологические явления, которые могут выступать на практике, но не выступают в теоретической модели системы, потому что не являются ее имманентными чертами. Последняя часть работы содержит предложения конструирования центральной системы координации путем переговоров (негоциации).

PIŚMIENNICTWO

1. Beksiak J.: *Zmiany w gospodarce*, Warszawa 1982. – 2. Boettcher E.: *Kooperation und Demokratie in der Wirtschaft*, J. C. B. Mohr, Tübingen 1974. – 3. C. Coleman J.: *Macht und Gesellschaftsstruktur*, J. C. B. Mohr, Tübingen 1979. – 4. Eucken W.: *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, 5. Veränd. Aufl. J. C. B. Mohr, Godesberg 1947. – 5. Kleer J.: *Zamiast podsumowania*, „Polityka", 1983, 15. – 6. Kopycińska D.: *Wpływ władzy gospodarczej jednostek sfery realnej na realizację celu gospodarki narodowej*, PS Szczecin, 1983. – 7. Kornai J.: *Anti-Equilibrium*, Warszawa 1973. – 8. Kornai J.: *Zastosowanie programowania w planowaniu*, Warszawa 1969. – 9. Koźmiński A. K.: *Po wielkim szoku*, Warszawa 1982. – 10. Lipiński J.: *Funkcjonowanie rynków produktów przemysłowych w nowym systemie gospodarowania*, „Ekonomista", 1983, 3/4. –
11. Meissner W., Kosta J., Welsch J.: *Für eine ökonomische Reformpolityk. Europäische Verlaganstalt*, Frankfurt a. M. 1981. – 12. Müller-Armack A.: *Wirtschaftspolitiker zwischen Wissenschaft und Politik*, [w:] *Festschrift für Ludwig Erhard*, Propyläen Vrlg, Frankfurt a. M. 1972. – 13. Neuberger E., Duffy W.: *Comparative Economic Systems. A Decision Making Approach*, University Press, Boston 1976. – 14. Nowacki S.: *Mechanizm funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, Warszawa 1980. – 15. Nowacki S.: *Wewnętrznie zgodny mechanizm funkcjonowania gospodarki narodowej*, [w:] *Studia nad wewnętrznie zgodnym mechanizmem funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, red. S. Dulski i S. Nowacki, Warszawa 1982. – 16. Piotrowski K.: *Bariery mechanizmu rynkowego*, „Życie Gospodarcze", 1982, 17. – 17. Piotrowski K.: *Czynnik przestrzeni w zarządzaniu przedsiębiorstwami socjalistycznymi*, Warszawa 1974. – 18. Piotrowski K.: *Kolektywny proces decyzyjny w socjalistycznym przedsiębiorstwie państwowym*, „Ekonomista", 1982, 3/4. – 19. Piotrowski K.: *O alternatywnych narzędziach w zdecentralizowanym systemie planowania i zarządzania*, „Ekonomista", 1983, 5/6. – 20. Piotrowski K.: *Przyczyny zachowań nieformalnych kierownictwa i załóg przedsiębiorstw socjalistycznych*, „Ekonomista", 1981, 1. –
21. Piotrowski K.: *Sprawność systemów zarządzania gospodarką narodową*, „Ekonomista", 1971, 4. – 22. Piotrowski K.: *Stosunki ekonomiczne w rozwiniętym społeczeństwie socjalistycznym*, Warszawa 1981. – 23. Piotrowski K.: *System motywacyjny w transporcie*, Warszawa 1983. – 24. Popławski Z.: *Listy do redakcji*, „Polityka", 1983, 14. – 25. Sulmicki P.: *Planowanie i zarządzanie gospodarcze*, Warszawa 1971. – 26. Wakar A.: *Morfologia bodźców ekonomicznych*, Warszawa 1963. – 27. Wakar A.: *Handel zagraniczny w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1968.

Praca przyjęta przez Redakcję 24 VII 1984.

SZCZECIŃSKIE ROCZNIKI NAUKOWE — ANNALES SCIENTIARUM STETINENSES
1986 t. I, z. 1, s. 23-34

IRENA RUTKOWSKA

ZNACZENIE RYNKU MIĘDZYNARODOWEGO W GOSPODARCE ZBOŻOWEJ EUROPEJSKICH KRAJÓW RWPG

Studium Administracyjne Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Szczecinie,
ul. Łukasińskiego 43, 71-215 Szczecin

Streszczenie. Przedmiotem pracy są zjawiska i problemy międzynarodowej wymiany zbożowej europejskich krajów RWPG. Zakres czasowy pracy obejmuje lata 1958-1982. Wykorzystane w pracy materiały statystyczne i faktograficzne pochodzą z oficjalnych publikacji FAO i innych instytucji ONZ i organizacji międzynarodowych, a także z roczników statystycznych poszczególnych krajów RWPG, książek i innych publikacji ekonomicznych.

Słowa kluczowe: rynek międzynarodowy — gospodarka zbożowa — europejskie kraje RWPG.

1. CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE PODAŻ EKSPORTOWĄ I POPYT NA IMPORT ZBÓŻ

W analizie czynników określających pozycję poszczególnych państw na światowym rynku zbożowym konieczne jest uwzględnienie elementu czasu, czyli wyodrębnienie czynników wpływających na rozmiary popytu na import i podaży eksportowej w krótkich i długich okresach czasu. W pierwszym przypadku są to czynniki o charakterze koniunkturalnym, a więc zmienne, przemijające, w drugim zaś — o charakterze strukturalnym, a zatem stosunkowo trwałe, wpływające na ukształtowanie długookresowej pozycji danego kraju na międzynarodowym rynku zbożowym.

a. Czynniki krótkookresowe

Wyodrębnienie czynników krótkookresowych ma w przypadku zbóż szczególne uzasadnienie ze względu na fakt, że zapotrzebowanie i popyt efektywny na zboża cechują się dość dużą stabilnością, natomiast ich produkcja i podaż — silnymi okresowymi wahaniami, wynikającymi ze zmiennego przebiegu warunków atmosferycznych. Stąd też wielkość popytu na import zbóż oraz wielkość ich podaży eksportowej mogą ulegać w krótkich okresach bardzo dużym zmianom.

Następstwem wyżej przytoczonych cech popytu na zboża oraz ich podaży może być: 1) okresowe, czasem bardzo pokaźne zwiększenie bądź zmniejszenie podaży eksportowej lub popytu na import, a w krańcowych przypadkach nawet okresowe przechodzenie państw eksportujących na pozycje importerów, i na odwrót; 2) przejściowe pojawianie się na rynku światowym w charakterze importerów bądź eksporterów państw w dłuższym okresie czasu samowystarczalnych. Wahania w wielkości podaży eksportowej lub popytu na import zbóż ze strony danego kraju są tym silniejsze, im bardziej marginesowe znaczenie w gospodarce zbożowej tego kraju mają jego obroty z zagranicą; wpływ zaś podaży lub popytu na zboża ze strony danego kraju na warunki równowagi na rynku światowym jest tym silniejszy, im większy jest udział tego kraju w ogólnej światowej podaży lub w globalnym popycie na import zbóż[1].

W rozważaniach powyższych nie uwzględniono stanu zapasów, których posiadanie może złagodzić lub nawet wyeliminować wpływ fluktuacji zbiorów na zmianę podaży eksportowej lub popytu na import zbóż[2] oraz zmian w wielkości zużytkowania wewnętrznego, które może ulegać pewnym wahaniom odpowiednio do fluktuacji zbiorów[3], a zatem może również łagodzić wpływ tych fluktuacji na wielkość podaży eksportowej lub popytu na import zbóż.

Doceniając modyfikujący wpływ zapasów oraz zmian zużytkowania wewnętrznego zbóż, można jednak stwierdzić, że wahania zbiorów wpływają decydująco na zmiany podaży eksportowej i popytu na import, przy czym wpływ ten jest tym silniejszy, im większe są wahania zbiorów, a równocześnie im mniejsza jest stabilizująca rola zapasów i im słabsze są procesy dostosowawcze w sferze zużytkowania zbóż.

Zestawione w tabeli 1 dane statystyczne FAO pozwalają stwierdzić, że fluktuacje zbiorów odgrywają w wielu państwach RWPG istotną rolę jako czynnik kształtujący w krótkich okresach zmiany w podaży eksportowej i w popycie na import zbóż. Z punktu widzenia wpływu na międzynarodowy rynek zbożowy szczególne znaczenie można przypisać wahaniom zbiorów zbóż w Związku Radzieckim. Z uwagi bowiem na dużą absolutną wielkość tych wahań i dominujący udział w globalnej produkcji zbożowej państw RWPG, fluktuacje zbiorów w tym właśnie kraju rzutują najsilniej na zmianę

---

[1] Przykładem ilustrującym powyższe stwierdzenia może być eksport zbóż pastewnych z USA lub ryżu z państw Dalekiego Wschodu (por. *FAO, Commodity Review and Outlook 1972-1973*, FAO, Rome 1973, s. 76-77).

[2] Utrzymywanie dużych zapasów w głównych krajach eksportujących oraz w niektórych krajach importujących (m. in. w Indiach i ChRL) złagodziło nieco dysproporcje między popytem i podażą zbóż na rynku światowym w roku gospodarczym 1971/1972, kiedy nastąpiło załamanie produkcji zbożowej w kilku ważnych rejonach upraw (*ibidem*, s. 63-85).

[3] Stosunkowo dużym wahaniom podlega zwykle zużytkowanie zbóż na pasze. Bez porównania bardziej stabilne jest natomiast konsumpcyjne spożycie zbóż.

Tabela 1. Produkcja zbóż w krajach RWPG w latach 1955–1982 (mln ton)

Lata	Bułgaria	Czecho-słowacja	NRD	Polska	Rumunia	Węgry	ZSRR	Razem kraje RWPG
1958	3,9	4,8	5,8	13,6	7,3	5,7	138,5	179,7
1959	4,9	5,5	5,5	14,2	10,6	7,3	123,2	171,3
1960	4,9	5,7	5,9	14,4	9,8	6,9	130,4	177,9
1961	4,5	5,7	4,8	16,1	10,6	6,2	126,5	174,4
1962	4,5	5,8	5,9	14,0	9,7	6,8	132,4	178,2
1963	4,5	5,7	5,5	15,2	10,4	6,5	99,2	147,1
1964	5,3	5,3	6,2	14,1	11,1	6,9	141,0	189,8
1965	5,3	5,3	6,7	16,4	12,6	7,5	114,5	168,3
1966	6,8	5,9	5,9	15,9	13,9	7,6	164,2	220,2
1967	6,6	6,6	7,4	16,4	13,5	7,9	141,3	199,7
1968	5,3	7,4	7,8	18,0	12,8	8,4	162,3	222,2
1969	6,1	8,0	6,9	18,7	12,8	9,7	154,6	216,8
1970	6,8	7,2	6,4	16,4	10,6	7,6	179,2	234,3
1971	7,1	8,8	7,7	20,0	14,5	9,8	174,2	242,1
1972	8,1	8,7	8,5	20,5	16,9	10,8	161,1	234,7
1973	7,4	9,7	8,5	22,0	13,8	11,8	214,1	287,1
1974	6,5	10,4	9,7	23,1	13,6	12,6	187,0	262,8
1975	7,7	9,3	8,9	19,6	15,3	12,2	134,8	207,9
1976	8,2	9,2	8,2	20,9	19,8	11,3	215,1	292,6
1977	7,7	10,4	8,7	19,1	18,6	12,5	187,9	264,9
1978	7,5	11,0	9,8	21,5	19,0	13,4	229,4	311,6
1979	8,3	9,2	8,9	17,3	19,3	12,1	174,8	249,9
1980	7,7	10,7	9,6	18,3	20,2	14.0	182,7	263,2
1981	8,5	9,4	8,9	19,7	19,9	12,9	154,4	233,7
1982	9,7	10,3	10,0	21,2	22,0	14,2	172,5	259,9

Źródło: Zestawione na podstawie danych z "Production Yearbook", FAO, Rome (różne roczniki).

warunków równowagi na rynku zbożowym krajów RWPG, a nawet na rynku międzynarodowym[4].

Wśród przyczyn utrudniających osiąganie w Związku Radzieckim wysokich i stabilnych zbiorów zbóż można wymienić niepomyślny przebieg warunków atmosferycznych, np. silne mrozy przy braku dostatecznej pokrywy śnieżnej, susze w okresie wiosny i lata oraz długotrwałe i obfite opady deszczu w czasie żniw, duży udział zbóż jarych w ogólnej produkcji zbożowej[5], jak też czynniki techniczno-organizacyjne. Doskonalenie tych ostatnich powinno wpłynąć w przyszłości na wzrost plonów i złagodzenie wahań zbiorów, zwłaszcza na nowo zagospodarowanych ziemiach.

---

[4] *International Trade 1972*, GATT, Geneve 1973, s. 162.

[5] *Ibidem*, tabela 57 na s. 167.

b. Czynniki długookresowe

Doceniając znaczenie czynników krótkookresowych w kształtowaniu bieżącej podaży eksportowej i popytu na import zbóż, należy jednak stwierdzić, że o roli poszczególnych krajów na międzynarodowym rynku zbożowym decydują ostatecznie czynniki określające w długim okresie czasu pozycję danego kraju jako strukturalnego eksportera bądź importera.

Za główny czynnik kształtujący w dłuższych okresach możliwości eksportowe lub potrzeby importowe poszczególnych krajów RWPG można przyjąć wielkość produkcji zbóż na jednego mieszkańca. Odpowiednie dane zawiera tabela 2, z której wynika, że w całym badanym okresie utrzymywało się, a nawet pogłębiało zróżnicowanie krajów RWPG pod tym względem.

Tabela 2. Produkcja zbóż na jednego mieszkańca w krajach RWPG i w świecie w latach od 1958–1962 do 1978–1982 (w kg)

Wyszczególnienie	1958–1962	1963–1967	1968–1972	1973–1977	1978–1982
Bułgaria	576	694	786	858	937
Czechosłowacja	404	409	555	662	660
NRD	305	373	439	522	562
Polska	487	495	570	614	551
Rumunia	522	647	668	766	901
Węgry	658	707	895	1140	1242
Kraje RWPG bez ZSRR	473	530	616	709	739
ZSRR	607	572	685	738	689
Razem kraje RWPG	565	560	664	730	703
Świat	316	312	342	353	364

Źródło: Obliczone i zestawione na podstawie danych z "Production Yearbook", FAO, Rome (różne roczniki).

Zarówno duża skala, jak i stosunkowa trwałość tych dysproporcji świadczą o istnieniu w tej grupie państw potencjalnych importerów i eksporterów.

Można wprawdzie zauważyć, że produkcja zbóż na mieszkańca nie stanowi sama w sobie wystarczająco adekwatnego miernika potrzeb importowych czy możliwości eksportowych kraju. Należy bowiem dodatkowo uwzględnić takie okoliczności, jak poziom dochodu narodowego na mieszkańca, a zwłaszcza konsumpcyjnej części tego dochodu, charakter diety (uwarunkowany nie tylko stopniem zamożności, ale także warunkami środowiska geograficznego, wpływającego na tradycje, nawyki i upodobania konsumpcyjne), kierunki zużytkowania zbóż (konsumpcja bezpośrednia zużycie na

pasze) itd. Biorąc jednak pod uwagę brak rażących dysproporcji w poziomie dochodu narodowego na mieszkańca, jak też zbliżone warunki środowiska naturalnego na dużej części zamieszkanego obszaru państw RWPG i wynikający stąd zbliżony model potrzeb żywnościowych, przyjęcie wielkości ich produkcji na mieszkańca za podstawę oceny stopnia samowystarczalności uzasadnione jest w zakresie zbóż.

2. ROZMIARY, DYNAMIKA I STRUKTURA GEOGRAFICZNA OBROTÓW ZBOŻOWYCH

Na podstawie zestawionych w tabeli 3 danych FAO dotyczących obrotów zbożowych brutto i obliczonych na tej podstawie obrotów netto (saldo obrotów brutto ze znakiem ujemnym oznacza import netto, zaś saldo ze znakiem dodatnim eksport netto) można stwierdzić, że pozycja poszczególnych krajów RWPG na międzynarodowym rynku zbożowym była bardzo zróżnicowana. Czechosłowacja, NRD i Polska stanowiły grupę strukturalnych importerów na dość znaczną skalę, przy czym import do NRD, a zwłaszcza do Polski wykazywał silną tendencję wzrostową, do Czechosłowacji natomiast — spadkową. Rumunia była prawie w całym badanym okresie eksporterem niewielkich ilości zbóż, ale w ostatnim pięcioleciu i ona przeszła do grupy importerów netto. Pozostałe kraje przechodziły z pozycji importera na pozycję eksportera, przy czym w Bułgarii dominował import niewielkich ilości zbóż, Węgry z pozycji importera netto przeszły dość zdecydowanie na pozycję eksportera, natomiast Związek Radziecki na odwrót — w ostatnich dwóch pięcioleciach przeszedł do grupy importerów netto na bardzo dużą skalę.

Z podsumowania danych dotyczących importu netto wynika, że kraje RWPG bez Związku Radzieckiego importowały w badanym okresie rosnące ilości zbóż. W kolejnych pięcioleciach import netto wynosił: 5,6 mln ton, 5,7 mln ton, 5,6 mln ton, 8,3 mln ton oraz 11,4 mln ton. Znaczna część tego importu, zwłaszcza w pierwszej połowie badanego okresu, pochodziła ze Związku Radzieckiego. Pozostała część, rosnąca w miarę upływu czasu, nabywana była głównie w krajach kapitalistycznych. Kraje RWPG razem wzięte, tzn. wraz ze Związkiem Radzieckim, jedynie w pierwszym pięcioleciu badanego okresu były eksporterem netto na niewielką skalę około 0,6 mln ton zbóż, w następnych zaś okresach ich import netto wynosił: 6,7 mln ton, 3,7 mln ton, 20,3 mln ton oraz 41,7 mln ton (wszystkie wyżej podane wielkości dotyczą średnich rocznych). Import ten pochodził z krajów kapitalistycznych[6].

Porównanie zestawionych w tabeli 1 danych dotyczących rocznych wielkości zbiorów w poszczególnych krajach RWPG z wielkością ich obrotów

[6] „World Grain Trade Statistics", FAO, Rome (różne roczniki), oraz roczniki narodowe poszczególnych krajów socjalistycznych.

Tabela 3. Międzynarodowe obroty zbożami w krajach RWPG w latach od 1958–1962 do 1978–1982 (tys. ton, średnio rocznie); znak ujemny oznacza import netto, znak dodatni – eksport netto

Wyszczególnienie	Eksport	Import	Saldo obrotów	Procentowy stosunek salda obrotów do produkcji krajowej
Bułgaria				
1958–1962	98	172	−74	1,6
1963–1967	382	409	−27	0,5
1968–1972	750	256	+494	7,4
1973–1977	293	468	−175	2,3
1978–1982	539	731	−192	2,3
Czechosłowacja				
1958–1962	109	1782	−1673	30,4
1963–1967	42	1963	−1921	33,2
1968–1972	57	1836	−1779	22,1
1973–1977	152	1534	−1382	14,1
1978–1982	147	1440	−1293	12,8
NRD				
1958–1962	18	2064	−2046	36,6
1963–1967	5	1872	−1867	29,4
1968–1972	6	2748	−2742	36,7
1973–1977	—	3448	−3448	35,2
1978–1982	348	3675	−3327	35,4
Polska				
1958–1962	64	2027	−1963	13,6
1963–1967	82	2603	−2521	16,2
1968–1972	144	2570	−2426	13,0
1973–1977	180	4850	−4670	22,3
1978–1982	39	6868	−6829	34,8
Rumunia				
1958–1962	571	80	+491	5,1
1963–1967	1173	117	+1056	8,6
1968–1972	1094	151	+943	7,0
1973–1977	1093	1060	+33	0,2
1978–1982	1270	1876	−606	3,0
Węgry				
1958–1962	141	473	−332	5,0
1963–1967	132	551	−419	5,8
1968–1972	461	548	−87	0,9
1973–1977	1661	283	+1378	11,4
1978–1982	1118	224	+894	6,7
ZSRR				
1958–1962	7064	840	+6224	4,8
1963–1967	5219	6199	−980	0,7
1968–1972	7167	5287	+1880	1,1
1973–1977	4733	16783	−12050	6,4
1978–1982	2699	33072	−30373	16,6

Źródło: Obliczone i zestawione na podstawie danych z "Trade Yearbook" FAO. Rome (różne roczniki).

zbożowych w kolejnych latach badanego okresu[7] pozwala zauważyć, że wahania produkcji w niewielkim tylko stopniu były łagodzone przez zmiany stanu zapasów[8] i zużytkowania zbóż, stąd powodowały one duże zmiany w wielkościach rocznego importu lub eksportu zbożowego. Porównanie zaś zawartych w tabeli 2 wskaźników produkcji zbóż na jednego mieszkańca z długofalowymi tendencjami w międzynarodowych obrotach zbożowych krajów RWPG dowodzi, że największy import zbóż dokonywany był przez kraje o najniższym poziomie produkcji na mieszkańca (Czechosłowacja, NRD, Polska). Uzupełnienie krajowej produkcji importem zbóż było w tych krajach podyktowane przede wszystkim potrzebami rozwoju produkcji zwierzęcej, niezbędnej do zaspokojenia wysokiego popytu na produkty zwierzęce, zwłaszcza zaś na mięso, stanowiące w tych krajach ważny i wysoko ceniony przez konsumentów składnik diety. Potrzeby importowe pozostałych krajów RWPG wywołane były również rosnącym w miarę wzrostu zamożności popytem na produkty pochodzenia zwierzęcego.

Jak wynika z danych publikowanych w rocznikach FAO, bardzo wysokiemu w krajach RWPG spożyciu kalorii towarzyszyło zróżnicowane spożycie produktów zwierzęcych. I tak w Bułgarii spożycie kalorii ogółem (w latach 1978-1980) dziennie na mieszkańca wynosiło 3638, w tym spożycie kalorii pochodzenia zwierzęcego 768, w Czechosłowacji odpowiednio 3472 i 1221, w NRD 3746 i 1391, w Polsce 3545 i 1225, w Rumunii 3396 i 834, na Węgrzech 3533 i 1258, a w Związku Radzieckim 3389 i 891[9]. Dane te pozwalają domniemywać, że również w tych krajach RWPG, w których obecny poziom spożycia produktów zwierzęcych jest relatywnie niski, w miarę wzrostu dochodów ludności pypyt na tego rodzaju produkty będzie wzrastał, co pociągnie za sobą wzrost popytu na produkty zbożowe dla celów hodowlanych.

Konsekwencją wzrostu zapotrzebowania krajów RWPG na zboża przeznaczone do rozwoju hodowli zwierząt gospodarczych jest zmiana struktury asortymentowej importowanych zbóż. O ile bowiem w początkowym okresie dominujący udział w tym imporcie miała pszenica, stanowiąca w niektórych latach od około $^1/_2$ do $^3/_4$ ogólnego wolumenu importu (a także eksportu), to pod koniec badanego okresu zwiększył się znacznie udział zbóż pastewnych, zwłaszcza jęczmienia i kukurydzy. Udział żyta i owsa w tych obrotach był znikomy, a znaczny w dalszym ciągu import pszenicy dotyczył w dużym stopniu odmian cechujących się dużą zawartością białka, a więc odmian o szczególnych walorach dla przemysłu spożywczego (pieczywo, makarony i inne przetwory zbożowe), nie produkowanych w krajach RWPG w wystarczających ilościach z powodu braku odpowiednich warunków przyrodniczych.

Aby ocenić rolę eksportu i importu w gospodarce zbożowej krajów

---

[7] *Ibidem.*

[8] Dane dotyczące stanu zapasów w krajach RWPG nie były publikowane.

[9] Dane z „Production Yearbook" 1982, FAO, Rome, tabela 103 na s. 262.

RWPG, należy porównać wielkość obrotów zbożowych poszczególnych krajów z wielkością krajowej produkcji zbóż. Wskaźniki takie zawiera ostatnia kolumna tabeli 3. Wynika z nich niedwuznacznie, że najbardziej uzależnione od importu zbóż były: Czechosłowacja, NRD oraz Polska, z tym że: w Czechosłowacji zależność ta stopniowo malała (z 30,4% na początku do 12,8% na końcu badanego okresu), w NRD utrzymywała się na prawie nie zmienionym poziomie (około 35%), podczas gdy w Polsce rosła (z 13,6% do 34,8%). W pozostałych krajach procentowy udział eksportu lub importu netto nie przekraczał na ogół kilku procent, jedynie w ostatnim pięcioleciu w Związku Radzieckim osiągnął 16,6%. W całej grupie krajów RWPG, bez Związku Radzieckiego, import netto stanowił w pierwszym pięcioleciu badanego okresu 12,5% krajowej produkcji, w ostatnim natomiast — 14,0%, co oznacza pewien wzrost uzależnienia gospodarki zbożowej tych krajów od rynku międzynarodowego.

Szczegółowa analiza kierunków importu i eksportu zbóż w badanej grupie krajów dowodzi, że głównym dostawcą był przez wiele lat Związek Radziecki. Eksportował on zboża do deficytowych krajów RWPG nawet wówczas, gdy sam dokonywał importu z rynku krajów kapitalistycznych. W sumie, w trzech pierwszych pięcioleciach badanego okresu około $^2/_3$ radzieckiego eksportu zbóż kierowane było na rynki europejskich krajów RWPG, przy czym dostawy te zaspokajały około 80% potrzeb importowych tych krajów[10].

Na podkreślenie zasługuje fakt, że deficytowe w zakresie zbóż kraje RWPG miały zapewnione dostawy ze Związku Radzieckiego na dogodnych warunkach, bo po cenach zbliżonych do cen rynku światowego, a więc niskich i w tym okresie bardzo ustabilizowanych[11]. Dodatkową, a przy tym szczególnie cenioną przez kraje RWPG zaletą importu ze Związku Radzieckiego była możliwość nabycia zbóż bez potrzeby wydatkowania na ten cel wolnych dewiz. Główną niedogodność dla importerów stwarzała zmienna wielkość podaży eksportowej zbóż ze Związku Radzieckiego, co stwarzało konieczność poszukiwania w niektórych latach innych źródeł zaopatrzenia, w zasadzie wyłącznie w krajach kapitalistycznych.

Niestabilność produkcji zbożowej Związku Radzieckiego powodowała, że jego zobowiązania w stosunku do krajów RWPG były dość uciążliwe, zmuszały bowiem ten kraj do dokonywania zakupów na nieco większą skalę, niż byłoby to konieczne w warunkach zaniechania eksportu. Na tej podstawie można stwierdzić, że wieloletnie, w miarę systematyczne dostawy zbóż ze Związku Radzieckiego do krajów RWPG były przejawem współpracy pomiędzy krajami członkowskimi, w których polityce gospodarczej dominowała tendencja do utrzymania w skali ugrupowania wysokiego stopnia samowystarczalności w zakresie zbóż.

[10] „World Grain Trade Statistics", FAO, Rome (różne roczniki) oraz roczniki narodowe poszczególnych krajów socjalistycznych.

[11] I. Rutkowska: *Światowy rynek pszenicy*, STN, Szczecin—Poznań 1969, rozdz. IV.

Bardzo silne i trwałe wzajemne powiązania pomiędzy Związkiem Radzieckim i pozostałymi krajami RWPG w dziedzinie obrotów zbożowych stały się podstawą do formułowania tezy o odrębności rynku zbożowego państw RWPG[12]. Istota tej odrębności sprowadzała się jednak przede wszystkim do rzeczywiście osiąganego, w pierwszej fazie badanego okresu, wysokiego stopnia samowystarczalności w zakresie zbóż. Nie był to bowiem nigdy rynek całkowicie odizolowany od światowego rynku zbożowego.

Powiązania z rynkiem światowym występowały w dwojakiej formie: poprzez obroty i ceny. Jak bowiem wynika ze statystyk[13], we wszystkich latach badanego okresu dokonywana była wymiana pomiędzy państwami RWPG i krajami spoza ugrupowania. I choć w niektórych latach obroty te były niewielkie, to jednak w okresach załamania się produkcji zbożowej w Związku Radzieckim import z rynku krajów kapitalistycznych był tak duży, że poważnie rzutował na kształtowanie się równowagi pomiędzy popytem na zboża i ich podażą w skali światowej. Również warunki wymiany pomiędzy krajami RWPG, zwłaszcza ceny zbóż w obrotach pomiędzy krajami członkowskimi, nawiązywały do bardzo niskich wówczas, subsydiowanych cen rynku światowego[14]. Bardziej więc precyzyjne, nawet w odniesieniu do pierwszej fazy badanego okresu, byłoby określenie rynku zbożowego państw RWPG jako posiadającego jedynie pewne cechy odrębności, nie zaś całkowicie odrębnego od rynku krajów kapitalistycznych. W odniesieniu zaś do drugiej fazy, obejmującej dwa ostatnie pięciolecia, a cechującej się nasileniem zakupów zbóż dokonywanych przez kraje RWPG na rynku krajów kapitalistycznych i znacznym zmniejszeniem stopnia samowystarczalności zbożowej w ramach ugrupowania, nawet takie określenie byłoby nieadekwatne do zmienionej sytuacji.

3. OBROTY ZBOŻOWE EUROPEJSKICH KRAJÓW RWPG A ŚWIATOWY RYNEK ZBÓŻ

Jak wyżej wspomniano, w wielu latach badanego okresu, zwłaszcza zaś w drugiej jego fazie, następowało znaczne ożywienie obrotów zbożowych pomiędzy krajami RWPG a krajami kapitalistycznymi. Wyrażało się ono zwiększeniem zakupów zbóż w krajach kapitalistycznych przez Związek Radziecki – po słabych zbiorach lat 1962/1963, 1964/1965, 1966/1967,

---

[12] Por. M. Kisiel: *Problemy równowagi bilansu zbożowego w wybranych krajach członkowskich RWPG*, „Ekonomika Porównawcza Rolnictwa", 1973, nr 14, s. 101.

[13] „World Grain Trade Statistics", FAO, Rome (różne roczniki), oraz roczniki narodowe poszczególnych krajów socjalistycznych.

[14] Przykładowo w latach 1959/1960 oraz 1968/1969 procentowy stosunek cen płaconych producentom rolnym w krajach eksportujących do przeciętnych cen pszenicy w obrotach międzynarodowych wynosił odpowiednio: w Stanach Zjednoczonych 105 i 107, w Australii 105 i 103, we Francji 124 i 142, w Szwecji 136 i 184; jedynie w Kanadzie, gdzie wynosił on 83 i 84, oraz w Argentynie – 66 i 80, nie było potrzeby subsydiowania

1971/1972, 1974/1975, 1978/1979 i 1980/1981 — a w mniejszej skali także wzrostem zakupów przez deficytowe kraje RWPG. Nie zdarzało się natomiast, aby kraje spoza RWPG dokonywały stale czy też okresowo znaczącego importu zbóż z państw RWPG. Analizując więc współzależność pomiędzy obrotami zbożowymi krajów RWPG a rynkiem światowym należy stwierdzić, czy i w jakim stopniu import dokonywany przez kraje RWPG z krajów kapitalistycznych wpłynął na tak istotne elementy tego rynku, jak wolumen obrotów, stan zapasów i poziom światowej ceny zbóż.

Zestawione w tabeli 4 dane FAO dotyczące wolumenu światowego eksportu zbóż wskazują na bardzo wyraźny jego wzrost w latach następujących po słabych zbiorach w Związku Radzieckim, kiedy kraj ten dokonywał importu zwiększonych ilości zbóż (w pięcioleciu 1963-1967 zakupy te wynosiły: 3,6 mln ton, 8,9 mln ton, 7,0 mln ton, 8,5 mln ton i 2,9 mln ton) i kiedy również inne kraje RWPG importowały zboża z krajów kapitalistycznych (w roku gospodarczym 1963/1964 ponad 5,1 mln ton, w 1964/1965 również 5,1 mln ton, a w roku 1965/1966 około 5,3 mln ton)[15]. Jeszcze silniej zaznaczył się ten wpływ w drugim okresie wzmożonych zakupów, w pięcioleciu 1973—1977, a najsilniej w pięcioleciu 1978-1982, kiedy to średni roczny import netto do Związku Radzieckiego wynosił odpowiednio 12 mln ton i 30 mln ton, a do pozostałych krajów RWPG odpowiednio ponad 8 mln ton i ponad 11 mln ton[16].

Wpływ zakupów zbóż dokonywanych przez kraje RWPG w krajach kapitalistycznych na wielkość zapasów zbóż w głównych krajach eksportujących (por. tab. 4) jest co najmniej równie wyraźny, jak wpływ na wielkość obrotów światowych. Szczególnie silny spadek zapasów odnotowano w pięcioleciu 1973-1977, kiedy to w 1975 roku zapasy te spadły do poziomu niepokojąco niskiego, zagrażającego światowemu bezpieczeństwu żywnościowemu (39,3 mln ton). Spowodowało to ożywienie dyskusji na temat celowości stworzenia światowych rezerw żywnościowych. Problemy te stały się przedmiotem obrad na forum organizacji międzynarodowych, zwłaszcza na kolejnych konferencjach organizowanych przez FAO. Potrzeba posiadania takiej rezerwy, bądź też zapewnienia wystarczającej podaży żywności przez koordynację narodowej polityki zapasów, zyskała coraz więcej zwolenników, ze względu na zaznaczającą się coraz silniej w skali światowej niestabilność produkcji zbożowej[17].

Podobnie jak w przypadku zapasów, wpływ zakupów dokonywanych

---

eksportu pszenicy. Podobnie kształtowały się te relacje w grupie zbóż pastewnych (por. *The Stabilization of International Trade in Grains. An Assesment of Problems and Possible Solutions*, Commodity Policy Studies, No. 20, FAO, Rome 1970, tabela 3 na s. 10).

[15] Dane z „Trade Yearbook" 1965, FAO, Rome, tabele 29-37 na s. 92-123, ibidem, 1970, tabele 29-39 na s. 113-158; oraz z „World Grain Trade Statistics, 1969/1970", FAO, Rome 1971, tabela 29 na s. 52.

[16] „Trade Yearbook", FAO, Rome (różne roczniki).

[17] Ideę utworzenia światowej rezerwy żywnościowej poparł również N. E. Borlaug, laureat nagrody Nobla za wyhodowanie wysokoplennych odmian pszenicy, które zapoczątkowały proces „zielonej rewolucji". Powołując się na silne załamanie się zbiorów zbóż w 1972 roku

Tabela 4. Wolumen światowego eksportu i zapasy zbóż w głównych krajach eksportujących oraz światowe ceny pszenicy w latach 1958–1982

Lato	Eksport zbóż (mln ton)	Zapasy zbóż w głównych krajach eksportujących (mln ton)[a]	Ceny pszenicy[b] (dol. za tonę)
1958	60,6	102,4	63
1959	65,0	121,1	62
1960	69,7	127,6	62
1961	78,8	138,1	63
1962	84,4	115,4	66
1963	89,2	109,7	66
1964	102,4	108,3	66
1965	104,3	94,6	61
1966	112,1	69,7	63
1967	103,2	68,8	68
1968	100,8	83,8	64
1969	95,1	106,5	65
1970	114,7	111,0	62
1971	119,1	80,4	65
1972	134,6	92,6	69
1973	164,5	58,6	106
1974	149,1	46,3	165
1975	165,2	39,3	150
1976	167,3	52,1	122
1977	170,4	88,9	105
1978	186,6	92,6	131
1979	197,7	107,9	163
1980	223,3	98,5	164
1981	235,2	78,3	177
1982	220,8	123,2	161

a) Stany Zjednoczone, Kanada, Australia i Argentyna.
b) Do 1974 roku średnia jednostkowa wartość eksportu pszenicy, a od 1975 roku ceny FOB porty amerykańskie w Zatoce Meksykańskiej (pszenica: "Hard Winter", No 2).
Źródło: Obliczone i zestawione na podstawie: "Production Yearbook", "Trade Yearbook", "FAO Commodity Review" i "The State of Food and Agriculture", FAO, Rome (różne roczniki).

przez kraje RWPG na światowe ceny zbóż zaznaczył się bardzo silnie dopiero w pięcioleciu 1973-1977 i następnym. W ostatniej kolumnie tabeli 4 zestawione zostały średnie światowe ceny pszenicy. Ich gwałtowny wzrost, począwszy od 1973 roku, jest bardzo wyraźny. Warto dodać, że w zbliżonym tempie rosły również ceny głównych zbóż pastewnych.

Tak silny i nieprzewidziany wzrost cen, dokonujący się w warunkach względnie unormowanej sytuacji w świecie, musiał wzbudzić duże zainteresowanie. Próbę odpowiedzi na pytanie o przyczyny tych zmian można znaleźć

w Związku Radzieckim oraz na wcześniejsze poważne niedobory podaży w Indiach i innych krajach Azji, stwierdził on, iż nie ma gwarancji, że klęski takie nie wystąpią równocześnie w kilku wielkich rejonach produkcji zbożowej. Stąd konieczność dysponowania odpowiednio dużymi rezerwami żywności (por. *What is food worth, when you don't have it?*, Ceres – FAO Review of Development, 1973, March-April, s. 44-45).

m. in. w publikacjach FAO. Wskazuje się tam na wzrost światowego importu i spadek zapasów w głównych krajach eksportujących jako na główne przyczyny wzrostu cen zbóż, a także frachtów morskich i innych kosztów transportu zbóż. Warto jednak dodać, że o wysokiej dynamice cen zbóż w obrotach międzynarodowych zadecydował ponadto cały splot innych okoliczności i czynników o charakterze zarówno strukturalnym, jak i koniunkturalnym. Były to częściowo te same czynniki, które spowodowały gwałtowny wzrost cen większości towarów surowcowo-rolniczych na rynku światowym (nienadążanie produkcji za szybko rosnącym popytem, pogłębiania się inflacji światowej, zaburzenia międzynarodowego systemu walutowego, czynniki polityczne itd.). Niewątpliwie jednak pewną rolę odegrały tu czynniki specyficzne dla rynku zbożowego, związane zarówno z produkcją i podażą, jak też z kierunkami zmian w popycie i zużytkowaniu zbóż (coraz większe procentowo zużytkowanie zbóż na pasze dla zwierząt gospodarskich).

Rozważania zawarte w całej pracy, a w szczególności w ostatnim punkcie, mogą stanowić podstawę do sformułowania generalnego wniosku o rosnącym znaczeniu rynku międzynarodowego w gospodarce zbożowej europejskich krajów RWPG, oraz o stopniowym przekształcaniu się rynków zbożowych poszczególnych grup państw w jeden w miarę jednolity rynek światowy, stwarzający warunki do pogłębiania międzynarodowego podziału pracy w dziedzinie produkcji żywności.

IRENA RUTKOWSKA

THE ROLE OF INTERNATIONAL MARKET IN THE GRAIN ECONOMY OF THE EUROPEAN CMEA COUNTRIES

Summary

The subject of the study are the phenomena and problems of the international grain trade of the European CMEA countries. The time scope of the study comprises the period 1948-1982. The statistical data are based on the official publications of FAO and other UN institutions and the statistics of particular CMEA countries.

ИРЕНА РУТКОВСКА

ЗНАЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА В ХЛЕБНОМ ХОЗЯЙСТВЕ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН СЭВ

Резюме

Предметом статьи (работы) являются явления и проблемы хлебного международного обмена европейских стран СЭВа. Временный период работы относится к 1948-1982 гг. Использованные в работе статистические данные происходят из официальных публикаций ФАО и других учреждений (агенств) ООН, а также из статистических ежегодников отдельных стран СЭВа.

Praca przyjęta przez Redakcję 24 VII 1984.

SZCZECIŃSKIE ROCZNIKI NAUKOWE — ANNALES SCIENTIARUM STETINENSES
1986 t. I, z. 1, s. 35-46

JÓZEF RUTKOWSKI

STRATEGIA ROZWOJU KRAJÓW TRZECIEGO ŚWIATA NA ROZDROŻU — PRÓBA SYNTEZY

Instytut Nauk Ekonomicznych i Społecznych Wydziału Inżynieryjno-
-Ekonomicznego Transportu Politechniki Szczecińskiej,
ul. Mickiewicza 64, 71-101 Szczecin

Streszczenie. Po dokonaniu klasyfikacji krajów słabo rozwiniętych na główne podgrupy autor dokonał syntezy ich strategii rozwoju. Uważa on tę strategię za wadliwą, tak w odniesieniu do polityki ludnościowej, ochrony środowiska, zachowania majątku narodowego, rozwiązywania problemu wyżywienia ludności, realizacji polityki uprzemysłowienia oraz układu stosunków wzajemnych między krajami słabo rozwiniętymi. Zarzuca rządom wszystkich krajów słabo rozwiniętych niezdolność do wypracowania i realizacji takiej strategii rozwoju, która odpowiadałaby interesom społeczeństwa tych krajów.

Słowa kluczowe: strategia rozwoju — kraje słabo rozwinięte — kraje Trzeciego Świata.

Pod umownym terminem „kraje Trzeciego Świata" ujmuję w niniejszym studium całą grupę blisko 130 krajów zaliczanych oficjalnie do słabo rozwiniętych lub niezbyt precyzyjnie, a raczej kurtuazyjnie, do krajów „rozwijających się". Od czasu rewolucji cen ropy naftowej w latach siedemdziesiątych i względnego postępu w uprzemysłowieniu niektórych krajów słabo rozwiniętych w ostatnich dwudziestu latach naszego wieku grupa tych krajów wyraźnie się zróżnicowała. Nawet umownie nie wypada zaliczyć do nich krajów europejskich, jak: Finlandia, Grecja, Hiszpania, Irlandia, Islandia, Jugosławia, Malta, Portugalia i Rumunia, czy pozaeuropejskich, jak: Afryka Południowa, Australia, Nowa Zelandia, choć ze względu na ich niedawną pozycję w całości gospodarki światowej i potrzebę pomocy zagranicznej korzystały one ze statusu krajów rozwijających się (według nomenklatury ONZ), tak jak ostatnio ze statusu tego korzysta także Bułgaria. Ogólnie biorąc, wymienione państwa są zaawansowane w rozwoju w znacznym stopniu dzięki właściwemu wykorzystaniu pomocy finansowo-kredytowej i techniczno-organizacyjnej pochodzącej z bardziej rozwiniętych krajów świata. Podobnie ukształtowała się sytuacja w krajach określanych jako nowo uprzemysłowione (w pojęciu względnym), jak: Brazylia, Hongkong, Filipiny, Izrael, Kolumbia, Korea Południowa, Malezja, Meksyk, Singapur, Tajlandia, Tajwan i Turcja. Kraje te są jednak obciążone ogromnym zadłużeniem

wobec zagranicy, odczuwają w sposób dotkliwy ciężar kosztów tego zadłużenia i stały się praktycznie niewypłacalne na krótką metę[1].

W nieco innej pozycji płatniczej są te kraje naftowe, które się nieco uprzemysłowiły i mają poważne zadłużenia wobec zagranicy, ale zachowały bieżącą zdolność płatniczą, opartą na znacznych wpływach z eksportu ropy naftowej, gazu i innych pochodnych ropy naftowej. Do takich krajów należą: Algieria, Indonezja, Irak, Iran, Nigeria i Wenezuela. Pozostałe kraje naftowe z grupy słabo rozwiniętych są zaliczane do wielkich eksporterów ropy, mających znaczne nadwyżki dewizowe netto zarówno na rozwój kraju bez pomocy finansowej z zagranicy, jak też na tworzenie rezerw walutowych i na lokaty kapitałowe za granicą. Do tych krajów należy przede wszystkim Arabia Saudyjska, dysponująca ogromnymi wpływami netto z eksportu ropy, ponadto inne najbogatsze państwa wśród słabo rozwiniętych: Zjednoczone Emiraty Arabskie, Katar, Kuwejt i Libia[2].

Jakkolwiek wspólną cechą naftowych i nienaftowych krajów słabo rozwiniętych pozostaje ich niski stan uprzemysłowienia oraz niedostatki infrastruktury gospodarczej i społecznej — gdy chodzi o ogólny obraz kraju — to jednak bogate kraje naftowe są w diametralnie lepszej pozycji i wręcz trudno je zaliczać do grupy krajów słabo rozwiniętych, skoro przy racjonalnej polityce gospodarczej i społecznej stać je byłoby na zapewnienie nielicznej z reguły liczbie ludności dostatniego poziomu życia.

Najliczniejszą grupę w świecie stanowi około 100 krajów rzeczywiście słabo rozwiniętych, z liczbą ludności blisko 1,3 mld i z dochodem około 100 dol. (w cenach z 1970 r.) na jednego mieszkańca. W grupie tej jest 31-36 państw z liczbą mieszkańców blisko 300 milionów, żyjących w warunkach wyjątkowo upośledzonych; państwa te nie są w stanie wyjść z nędzy i zacofania bez wydatnej i efektywnej pomocy zagranicznej.

Wbrew przyjętym regułom badawczym w rozważaniach uwzględniam także państwa należące do systemu socjalistycznego, gdyż wszystkie pozaeuropejskie kraje socjalistyczne należą do słabo rozwiniętych. Ich poziom ekonomiczny i warunki życia około 1,2 mld ludności są podobne jak w innych krajach słabo rozwiniętych. Jednak od zasadniczej grupy państw słabo rozwiniętych różnią się one przyjętą strategią rozwoju, z reguły naśladującą wzorce socjalistycznych państw europejskich.

Jakkolwiek minęło już ponad ćwierćwiecze od momentu żywszego zainteresowania się losem krajów upośledzonych, wzmożenia pomocy rozwojowej i wypracowania licznych metod dla pchnięcia naprzód tych krajów i wyprowadzenia ich z ubóstwa, to jednak problem pozostał nadal nie tylko

---

[1] Por. FMI: *Perspectives de l'économie mondiale*, Washington, D. C., Mai 1980. Uprzemysłowienie tych krajów daje im znaczne możliwości eksportowe wybranych towarów przemysłowych, a zwłaszcza wchodzenie w związki kooperacyjne z przemysłem krajów wysoko uprzemysłowionych.

[2] Produkt narodowy brutto w tych krajach przekraczał w 1980 r. 10 tys. dolarów na mieszkańca, w ZEA wynosił około 30 tys. dol., w Katarze 26 tys. dol. i w Kuwejcie prawie 23 tys. dol. (według *World Bank Atlas 1981*, The World Bank, Washington 1982).

nierozwiązany, ale pod pewnym względem nasila się i potężnieje, tak z powodu względnego nienadążania państw słabo rozwiniętych za rozwojem świata[3], jak i z nieopanowanego w nich przyrostu naturalnego ludności (w tempie wynoszącym jeszcze 2,4% rocznie), z wyczerpywania się zasobów naturalnych, a przede wszystkim z błędów w stosowanej polityce gospodarczej i społecznej, opartej na przyjętej długookresowo strategii rozwoju.

Błędna strategia rozwoju jest nową dodatkową cechą wspólną wszystkich krajów słabo rozwiniętych, niezależnie od ich ustroju społeczno-politycznego, warunków naturalnych i sytuacji materialnej (teza I).

Czyż nie w błędach polityki społecznej tkwi trudność zahamowania przyrostu naturalnego ludności, uważanego nadal przez wiele rządów za synonim siły gospodarczej i mocarstwowości politycznej. Tak przynajmniej uzasadniane są programy wzrostu liczby ludności w wielu państwach, jak: Algieria, Egipt, Maroko, Pakistan czy Meksyk, mających roczną stopę przyrostu naturalnego ludności przeszło 3% i których rządy (o różnym zabarwieniu politycznym) lekceważą niebezpieczeństwo przeludnienia.

Przeludnienie względne występuje w zasadzie we wszystkich krajach słabo rozwiniętych, jeśli porównywać liczbę ludności z posiadanymi zasobami przyrody, z majątkiem narodowym oraz mieniem osobistym i dochodami ludności. Istnieje bowiem przeważnie niedobór wody, przestrzeni rekreacyjnej, mieszkań, żywności, urządzeń infrastruktury gospodarczej i społecznej (zwłaszcza w dziedzinie ochrony zdrowia), miejsc pracy w mieście i na wsi.

Przyrostowi naturalnemu nie tylko nie towarzyszy odpowiedni przyrost miejsc pracy i warunków bytowania, ale wzrasta bezrobocie w mieście, gdzie wynosi około 20% siły roboczej, i na wsi, gdzie średnio dochodzi do 50%. Przy nadmiarze ludności wiejskiej i z reguły malejącym areale ziemi uprawnej w stosunku do liczby ludności następuje żywiołowa ucieczka ludności ze wsi do aglomeracji miejskich. Nie jest to jednak równoznaczne z pojęciem procesu urbanizacji ludności, gdyż ludność napływająca do miast najczęściej nie znajduje ani miejsca pracy, ani normalnego dachu nad głową, żyje na marginesie społeczeństwa miejskiego, w szałasach i ruderach podmiejskich, tworząc nieproduktywny proletariat miejski. Na peryferiach wielomilionowych miast, jak Meksyk, Szanghaj, Buenos Aires, Kalkuta, Bombaj, Sao Paulo, Kair, Pekin, Teheran, Nowe Delhi, Bangkok, żeby wymienić tylko miasta megalopole powyżej 4 milionów mieszkańców, żyją w urągających warunkach miliony biedoty. Podobne slumsy podmiejskie występują w dziesiątkach innych milionowych miast i w tysiącach zespołów miejskich, bez bliskiej perspektywy rozwiązania problemu bytu nędzarzy. Rządy są w stanie podejmować od czasu do czasu tylko akcje „oczyszczania" slumsów przez ich burzenie buldożerami i wypędzanie ludności.

---

[3] Mimo wyższej stopy wzrostu produkcji w krajach słabo rozwiniętych niż w krajach wysoko rozwiniętych, przyrosty absolutne dochodu narodowego są w nienaftowych krajach słabo rozwiniętych od 10 do 20 razy mniejsze, co powoduje ich względne cofanie się w dochodach bieżących.

W tych okolicznościach proces urbanizacji ludności przekształcił się w proces nieopanowanego przeludnienia miast i stworzenia lumpenproletariatu miejskiego (teza II). Zjawisko to występuje niezależnie od form politycznych i społeczno-ustrojowych poszczególnych państw.

Dotychczas skuteczne środki zaradcze przeciw absolutnemu przeludnieniu podjęło w formach radykalnych tylko niewiele państw, jak Chiny i Singapur, hamując w sposób drastyczny przyrost naturalny i nadmierny rozrost ośrodków miejskich. Pozostałe kraje nie realizują skutecznej polityki ludnościowej, nawet w obliczu spadku produkcji żywności i areału ziemi użytkowanej rolniczo. Liczą natomiast na dopływ pomocy żywnościowej z zagranicy.

Odnosi się to przede wszystkim do ogółu państw Afryki, na obszarze której produkcja rolnicza na 1 mieszkańca ma wyraźną tendencję malejącą, tak z powodów klimatycznych (wieloletnie susze w krajach Sahelu), jak i z powodu degradacji rolnictwa i zmniejszenia się areału gruntów uprawnych, w szczególności w państwach o ustroju socjalistycznym, które roztaczały przed społeczeństwem miraże szybkiego uprzemysłowienia i zapewnienia ludności dostatniego życia w warunkach miejskich. Z tych względów w ciągu 20 lat niepodległości państwowej Algierii odziedziczony areał ziemi uprawnej spadł o połowę i pogorszyły się znacznie średnie plony z hektara na obszarze pozostałym jeszcze pod niedbałą uprawę (do około 6 q zbóż z 1 ha), zaś na skutek nadmiernego rozwoju hodowli owiec i kóz znaczna część obszarów stepowych przekształciła się w pustynię.

W podobny sposób utracono samowystarczalność żywnościową na całym obszarze Afryki, a uchwalony w Lagos międzynarodowy program odbudowy rolnictwa pozostaje dotąd martwym zapisem protokolarnym.

Zbliżona sytuacja w całej społeczności krajów słabo rozwiniętych powoduje nowy w skali światowej fenomen absolutnego spadku produkcji żywności i niedobór blisko 100 mln ton zbóż rocznie na wyżywienie ludności. Kraje słabo rozwinięte cechuje zatem niedostateczna w stosunku do potrzeb żywnościowych produkcja rolnicza (teza III). Jest to niewątpliwie skutkiem niewłaściwej polityki rolnej, ale i błędów w generalnej strategii w odniesieniu do środowiska naturalnego i substancji majątkowej kraju.

Bagatelizowanie ochrony środowiska doprowadziło do degradacji systemu biologicznego, wyrażającej się rabunkowym wyrębem lasów na opał, wyniszczeniem stepów na rabunkowy wypas owiec i przekształceniem ziemi uprawnej w nieużytki. Tak dzieje się na wielką skalę zwłaszcza w krajach Afryki, których ludność odziedziczyła po kolonizatorach niezłe warunki przyrodnicze, ale nie potrafiła ich zachować, gdyż nie doceniała niebezpieczeństwa wynikającego z ich degradacji. Rządy potrafiły tylko rozdzielać własność ziemi i innych form majątku narodowego, głównie między uprzywilejowane grupy społeczne, te zaś nie dbały o dobra otrzymane pod tytułem darmowym. W rezultacie degradacja substancji majątkowej (zwłaszcza upaństwowionej)[4]

[4] O stopniu zaniedbania ważnych urządzeń świadczy choćby taki fakt, że przed trzęsieniem ziemi 10 X 1980 r., z epicentrum w El Asnam, nie działał w Algerii sejsmograf.

stała się powszechna, tereny rolnicze stepowieją, step zamienia się w pustynię, lasy w busz, znaczna część domów mieszkalnych w rudery, część sieci komunikacyjnej w nieprzejezdne drogi i zablokowane porty.

Odbudowa niszczejącej substancji majątkowej wymaga wielkich nakładów materialnych i mobilizacji wysiłku ludzkiego, co przekracza możliwości ślamazarnej administracji państwowej i mentalności ludzi. W krajach nienaftowych akumulacja finansowa i rzeczowa jest niska z powodu generalnie niskiego poziomu dochodów i niewłaściwych zasad podziału dochodu narodowego. Sporą jego część przywłaszcza rząd na pasożytnicze spożycie, znaczny udział przypada uprzywilejowanym grupom ludności, które nie zawsze wykazują dostateczną skłonność do akumulacji, preferując za przykładem sfer rządzących luksusowe spożycie, a podstawowa część ludności jest tak biedna, że nie jest w stanie akumulować, a nawet odtwarzać substancji majątkowej. Ogromne zróżnicowanie majątkowe i dochodowe społeczeństwa nie stwarza w tych krajach warunków do pomnażania majątku narodowego, a raczej powoduje jego przejadanie (teza IV).

Tylko kraje naftowe, dysponujące wysokimi przychodami netto z eksportu ropy, mają możliwość przeznaczania znacznej części dochodu narodowego na akumulację. Ale i w tych krajach efekty znacznej akumulacji są umiarkowane. Nie mając warunków na realizację inwestycji środkami i siłami wewnętrznymi, wydatkują akumulację na zakup gotowych obiektów przemysłowych i innych urządzeń za granicą, sprowadzają drogich fachowców do realizacji inwestycji, a czasem i do obsługi procesu produkcyjnego przez długie lata. Dużą część funduszów pochłaniają zakupy za granicą dóbr najwyższego luksusu na użytek warstw uprzywilejowanych.

Grupy uprzywilejowane dążą we wszystkich krajach do utrzymania swego panowania, ale w krajach naftowych czynią to z niezwykłą przebiegłością, organizując potężny system ochrony policyjnej (są to z reguły państwa policyjne) i wojskowej. Na armię i jej wyposażenie wydają te państwa w stosunku do ich dochodu średnio nie mniej niż kraje rozwinięte, a w niektórych przypadkach — jak Arabia Saudyjska, Irak, Libia i prawdopodobnie Iran — kwoty przekraczające tysiąc dolarów rocznie na 1 mieszkańca[5]. Uzbrojenie pochodzi prawie całkowicie z importu z krajów wysoko rozwiniętych i z niektórych państw socjalistycznych, zdolnych do produkcji nowoczesnych rodzajów broni i robiących na tym eksporcie interesy ekonomiczne lub osiągających korzyści polityczne, polegające na wciąganiu krajów słabo rozwiniętych w sojusze i układy militarne.

Także te kraje słabo rozwinięte, które należą do bloku państw niezaangażowanych, wydają z reguły znaczne kwoty na utrzymanie licznych sił zbrojnych, nie bacząc na pasożytniczy ich charakter. W rezultacie w wielu krajach słabo rozwiniętych główną siłą polityczną, działającą z ukrycia

---

[5] Z 1100 mld dol. osiągniętych przychodów z eksportu ropy w latach 1973-1983 kraje arabskie na zbrojenia przeznaczyły $^1/_3$ całej kwoty, na rozwój gospodarczy 29%, a resztę na lokaty za granicą i powiększenie rezerw walutowych.

lub otwarcie, jest korpus oficerski, a szefami państw są często wojskowi. Rządom wielu państw odpowiada najbardziej tradycyjna idea mocarstwowości i jej podporządkowują plany strategii ekonomicznej i politycznej swych krajów (teza V).

Przyjęcie takiej strategii rozwoju wymaga szybkiej realizacji zasady uprzemysłowienia, rozumianego w krajach o ustroju socjalistycznym jako planowe rozpoczęcie industrializacji od rozwoju przemysłu ciężkiego, mającego zapewnić uprzemysłowienie i modernizację całej gospodarki. W praktyce odbiło się to ujemnie na pozostałych gałęziach gospodarki i na poziomie infrastruktury gospodarczej i społecznej, ale nie zapewniło pełnego sukcesu w samym uprzemysłowieniu. Przemysł ciężki, zwłaszcza hutniczy, okazał się kosztownym w budowie i eksploatacji, ale nie zapewnił pokrycia potrzeb na żelazo i stal o wyższych parametrach jakościowych. Ponadto za słabo rozwijają się gałęzie towarzyszące, jak przemysł metalowy, maszynowy, stoczniowy, skutkiem czego popyt krajowy na wyroby hutnicze jest ograniczony, a rynek zewnętrzny jest dla eksportu hutniczego nieosiągalny ze względu na z reguły niską jakość wyrobów i wysokie koszty produkcji, co przy ostrej konkurencji wyklucza rentowny eksport.

W zbliżonej sytuacji znalazły się kraje, które realizowały uprzemysłowienie w sposób żywiołowy i rozbudowały różne gałęzie dóbr konsumpcyjnych, a zwłaszcza przemysł włókienniczy, tekstylny i skórzany. Po zaspokojeniu względnym potrzeb rynku wewnętrznego kraje te natrafiły jednak na bariery eksportowe na skutek limitów importowych wprowadzonych przez kraje rozwinięte, które upatrzono jako rynki zbytu.

Trudności eksportowe napotykają przede wszystkim kraje względnie uprzemysłowione, nastawione na specjalizację w dziedzinie wyrobów przemysłu lekkiego i elektromaszynowego. Nie tylko wyroby tekstylne i skórzane, ale i samochody, maszyny, urządzenia i aparaty elektroniczne napotykają konkurencję zagraniczną i z trudem mogą być zbywane nawet po niekorzystnych cenach. Również ten typ uprzemysłowienia nie zapewnia automatycznie sukcesu ekonomicznego, nawet jeśli poszczególne kraje (Argentyna, Brazylia, Filipiny, Korea Południowa, Izrael, Hongkong, Taiwan i Singapur) korzystały przy realizacji uprzemysłowienia z bezpośredniego dopuszczenia do inwestowania w kraju kapitałów zagranicznych przez firmy z rozwiniętych krajów kapitalistycznych, wnoszące od razu nowoczesną technologię i organizację produkcji. Firmy te nastawione były bowiem na połączenie przywiezionej nowoczesnej techniki z tanią miejscową siłą roboczą, aby produkować na rynek miejscowy lub kooperować z towarzystwem macierzystym w kraju wysoko rozwiniętym w celu maksymalizacji zysku korporacji. Główna zaleta tego rodzaju uprzemysłowienia polega na tym, że produkty przemysłowe są z reguły nowoczesne i równorzędne jakościowo z wyrobami wytwarzanymi w krajach wysoko rozwiniętych, zatem fizycznie mogą z nimi konkurować na obcych rynkach. Nie oznacza to jednak, że istnieją szerokie możliwości eksportowe tych dóbr z krajów słabo rozwiniętych, gdyż i na tym rynku

istnieje ostra konkurencja zagraniczna ze strony krajów wysoko rozwiniętych.

Nie jest także właściwym rozwiązaniem strategicznym ten typ uprzemysłowienia, które przeprowadziły niektóre kraje, głównie socjalistyczne, własnymi siłami i środkami według wzorca albańskiego (Koreańska Rep. Ludowo-Demokratyczna, Chińska Republika Ludowa, po części Indie) lub z pomocą innych państw socjalistycznych. Nastawiły się one na autarkię, pozbawiając się dopływu nowoczesnej techniki, technologii i organizacji, przez co osiągnęły poziom produkcji o standardzie odchylonym w dół od norm światowych, mogącej znaleźć zbyt na zamkniętym rynku wewnętrznym, ale nie mającej szans wejścia na rynek światowy. Kraje te skazały się same na pozostawanie w tyle.

Jak z tego wynika, żadna z przyjętych metod uprzemysłowienia nie zapewniła pełnego sukcesu gospodarczego, niezależnie od tego, czy była bardziej, czy mniej nowoczesna, bardziej lub mniej kapitałochłonna. Dokonane forsownie uprzemysłowienie gospodarki bez dojrzałych warunków wewnętrznych i korzystnego otoczenia w postaci zagranicznych rynków zbytu stwarza nowe problemy. Przedsięwzięcia strategiczne tego typu wymagają przede wszystkim przygotowania kadr ludzkich, kierowniczych i wykonawczych, co było do osiągnięcia tylko w niektórych krajach o znacznych tradycjach pracy przemysłowej i rzemieślniczej. Ludność z reguły rolnicza z trudem natomiast mogła być przyuczona do pracy w bardziej nowoczesnych gałęziach przemysłu, który miał wchłonąć nadmiar ludności żyjącej na wsi. Wobec ogromu przeludnienia agrarnego, uprzemysłowienie oparte na nowoczesnej technologii nie stwarzało możliwości zatrudnienia całej wolnej siły roboczej, a uprzemysłowienie oparte na niskim poziomie technicznym nie zapewnia dostatecznych możliwości wzrostu wydajności pracy, co z reguły czyni produkcję zbyt drogą w porównaniu z wyrobami konkurencyjnymi pochodzenia zagranicznego. Niska wydajność pracy przemysłowej występuje w szczególności w tych państwach, które chcą realizować pełne zatrudnienie według wzorca socjalistycznego, co prowadzi z reguły do nadmiernego zatrudnienia, uniemożliwiającego racjonalną działalność gospodarczą. Naraziło się na to wiele krajów słabo rozwiniętych, które zadeklarowały się jako socjalistyczne i w których odpowiedzialność za rozwiązywanie wszystkich problemów gospodarczych i społecznych wzięło na siebie państwo.

Przejęcie przez państwo podstawowych gałęzi gospodarki i odgórne kierowanie nimi zrodziło styl rządzenia wysoce zbiurokratyzowany i instytucjonalnie nadmiernie rozbudowany, ale mało sprawny, nieefektywny, bezduszny oraz przeważnie skorumpowany. W szczególności ujemne skutki przyniosło upaństwowienie i zmonopolizowanie w ręku rządu handlu zagranicznego, a także handlu wewnętrznego, przez co sfera produkcji i ludność odczuwają trudności zaopatrzeniowe, nawet w krajach naftowych, które dysponują znacznymi wpływami dewizowymi z eksportu ropy i gazu naturalnego. Oprócz nadmiernego zatrudnienia w przemyśle pojawiło się w tych

krajach nadmierne zatrudnienie w administracji państwowej i we wszystkich dziedzinach upaństwowionych.

Uprzemysłowienie za wszelką cenę, podobnie jak nacjonalizacja przeprowadzona przez siłę, wynika nie tylko z potrzeb rozwoju kraju, ale i z chęci stworzenia własnego potencjału militarnego, a ten z kolei — według doświadczeń wielu krajów słabo rozwiniętych — służy rzadziej obronie wobec wroga zewnętrznego, a częściej jest używany do tłumienia opozycji wewnętrznej lub do rozpoczynania wojen zaczepnych. W tych skrajnych przypadkach wychodzi na jaw, że uprzemysłowienie nie zawsze służy społeczeństwu.

Z analizy procesu uprzemysłowienia krajów słabo rozwiniętych wynika, że jego skutki bezpośrednie są ekonomicznie mało efektywne, a społecznie mało pożyteczne (teza VI), gdyż nie rozwiązują problemu bezrobocia, ani nie zapewniają łańcucha uprzemysłowienia, ni też właściwego zaopatrzenia rynku krajowego albo dającej się korzystnie sprzedać nadwyżki eksportowej. Dla rządów totalitarnych uprzemysłowienie ma dać efekt pokazowy i prestiżowy tak wobec swego społeczeństwa, jak i na użytek zewnętrzny[6]. Stąd bierze się tendencja do budowy możliwie największych obiektów na możliwie wielkim obszarze ziemi, nie licząca się zupełnie z rachunkiem ekonomicznym i współzależnością między wielkością nakładów a efektywnością obiektów. Powstaje gigantomania sama w sobie, bez oparcia się na nowoczesnej technologii, czyli współczesny odpowiednik piramid i innych wielkich obiektów bez uzasadnienia ekonomicznego. Stoi to w rażącej sprzeczności z ubóstwem społeczeństwa krajów słabo rozwiniętych.

Rządy krajów słabo rozwiniętych nie rozwiązują skutecznie żadnych problemów społecznych, choć szermują sloganami, że są w służbie narodu i na straży jego interesów. W rzeczywistości zaś szary obywatel jest całkowicie bezbronny wobec wszechpotężnej biurokracji, stworzonej przez kliki ludzi majętnych i ustosunkowanych. Na skutek ogólnie niskiej dojrzałości politycznej i braku zgody wewnętrznej wśród społeczeństw krajów słabo rozwiniętych władzę przejmuje zwykle zdecydowana grupa ludzi, wywodząca się przeważnie z kombatantów walki narodowowyzwoleńczej, z bezwzględnych zamachowców lub osób narzuconych przez obce państwa, nierzadko byłe metropolie. Kompetencje tych ludzi do rządzenia krajem są przeważnie ograniczone i dlatego otaczają się oni doradcami zagranicznymi lub rządzą mało odpowiedzialnie, choć bardzo autorytatywnie i bezwzględnie, nie tolerując opozycji politycznej lub religijnej. Przywódcy tego typu są niezdolni do wypracowania rozsądnej strategii rozwojowej i opierają się na wzorcach zagranicznych, choć głoszą hasła samodzielnej drogi rozwoju. Droga ta w istocie jest bądź to kapitalistyczna, bądź socjalistyczna, lub stanowi konglomerat jednej i drugiej, z dodatkiem tradycyjnych form współ-

[6] Jest godne odnotowania, że każdej oficjalnej delegacji zagranicznej i poważniejszej wycieczce krajowej pokazuje się ogrom obiektów przemysłowych, bez żadnego uzasadnienia ich celowości ekonomicznej.

życia ludności danego kraju. Stąd bierze się mozaika form ustrojowych w tych krajach, stanowiąca jedną z głównych przyczyn niezgody między krajami słabo rozwiniętymi i braku możliwości trwałej, solidarnej współpracy i współdziałania w skali międzynarodowej. Do rzadkich przypadków solidarności należy stawianie wspólnych żądań pomocy i koncesji od krajów wysoko rozwiniętych. Ale solidarności nie wystarcza do realizacji wspólnych programów rozwoju, pomocy wzajemnej i ukształtowania międzynarodowej wymiany towarowej między krajami słabo rozwiniętymi na prawidłowych zasadach.

W ostatniej dziedzinie triumfuje zasada egoizmu narodowego, wyrażająca się najjaskrawiej w tym, że nienaftowe kraje słabo rozwinięte przepłacały za import ropy naftowej, podrażanej od 1970 r. nominalnie około 16-18-krotnie (realnie około 6-7 razy), i jej pochodnych[7]. Nadpłata ta wynosiła w latach 1980-1981 po około 80 mld dol., a wielcy eksporterzy ropy z grupy krajów należących do OPEC świadczyli krajom nienaftowym pomoc finansową w kwocie rocznej 4-8 mln dol., czyli nawet nie $^1/_{10}$ nadzwyczajnych zysków ściąganych kosztem biednych braci (często są to rzeczywiście arabscy lub islamscy pobratymcy). Wyzysk słabo rozwiniętych krajów nienaftowych przez słabo rozwinięte kraje naftowe jest historycznie najnowszą formą wyzysku typu kolonialnego, ukrytego pod formą „rynku naftowego" (teza VII). Superkartel międzynarodowy rządów 13 krajów naftowych (słabo rozwiniętych) pod nazwą OPEC jest bezlitosnym monopolem czerpiącym zyski nie z tytułu wykonywania funkcji sprawnego przedsiębiorcy, ale z tytułu renty, czyli daru natury zawłaszczonego przez niewielką liczbę państw i eksploatowanego przeważnie przy poparciu kapitału zagranicznego i wkładu pracy i myśli techniczno-organizacyjnej zagranicznych fachowców[8]. Z tych względów przywłaszczanie przez kilka krajów naftowych słabo rozwiniętych ogromnej nadwyżki dewizowej z tych przychodów, które pochodzą z eksportu paliw płynnych do krajów słabo rozwiniętych, jest rażącą formą pasożytnictwa.

Jeśli dzisiejsze kraje słabo rozwinięte użalają się słusznie z powodu dawnego wyzysku kolonialnego lub nowszego wyzysku neokolonialnego, to hańbą jest, że same były zdolne stworzyć nową formę wyzysku naftowego, przejętego od nich przez wszystkich eksporterów paliw płynnych i gazowych. Przed tym wyzyskiem są w stanie obronić się importujące ropę kapitalistyczne państwa wysoko rozwinięte, podnosząc ceny urządzeń i innych towarów eksportowanych do państw naftowych i innych, ale nienaftowe kraje słabo rozwinięte są wobec tego wyzysku bezbronne ekonomicznie

---

[7] Por. P. Terzian: *L'étonnante histoire de l'OPEC*, Éditions Jeune Afrique.

[8] Tak konkretnie przedstawiają się zasady wydobycia, przetwórstwa i transportu ropy naftowej w Arabii Saudyjskiej, w Katarze, w Kuwejcie, w Libii i w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, czyli w krajach mających największe nadwyżki dewizowe wśród krajów słabo rozwiniętych. Robotnicy i technicy cudzoziemscy stanowią 50-80% ogólnej liczby osób pracujących w tych krajach (wg: *National Westminster Bank*, „Quarterly Review", May 1983, s. 18).

i politycznie[9] i muszą odwoływać się do pomocy finansowej z zagranicy.

Pomoc zagraniczną otrzymywaną przez kraje słabo rozwinięte na pokrycie ich deficytu płatniczego wobec zagranicy, który w latach 1973-1982 powstawał w dwóch trzecich z handlu z krajami naftowymi, można rozpatrywać jako służącą do zrefinansowania kosztów importu ropy naftowej i jej pochodnych. Można też — w ślad za retoryką uprawianą w krajach OPEC — uważać pomoc finansową z zagranicy jako niezbędną na pokrycie kosztów obsługi zadłużenia wobec zagranicy, ale przecież zadłużenie to powstało głównie z powodu deficytów w handlu zagranicznym z krajami naftowymi. Koszty obsługi długu osiągnęły w 1981 r. kwotę 110 mld dol., a w 1982 r. 118 mld dol., tj. odpowiednio 20% i 21% w stosunku do kwoty globalnej zadłużenia krajów nienaftowych, wynoszącego w końcu 1981 r. 540 mld dol. Zadłużenie to powstało w lwiej części w latach 1973-1980, gdy wzrosło o 332 mld dol. W tymże okresie nienaftowe kraje słabo rozwinięte były zobowiązane zapłacić 338 mld dol. kosztów obsługi długu i drugie tyle nadpłaciły za import paliw płynnych[10]. Porównanie tych kwot dowodzi, że pomoc zagraniczna, wynosząca w latach 1981-1982 po blisko 90 mld dol., nie może być uważana za czynnik powiększający zasoby nienaftowych krajów słabo rozwiniętych, a tylko za środek ratujący je przed bankructwem z powodu niewypłacalności wobec krajów wierzycielskich.

Gdy chodzi o kraje słabo rozwinięte, które odnoszą z tego korzyści, to od początku lat siedemdziesiątych (od 1972 r.) dochód z eksportu ropy jest w przypadku państw OPEC w 95% przywłaszczany przez rząd, a tylko w 5% przez towarzystwa naftowe. „To już nie towarzystwa naftowe, ale kraje-producenci są panami ropy naftowej"[11]. Wśród państw OPEC główna część potencjału opartego na ropie naftowej należy do Arabii Saudyjskiej, która kontroluje 38% stwierdzonych zapasów OPEC i 31% zdolności produkcyjnej oraz koncentruje około 40% eksportu ropy z państw OPEC i 50% nagromadzonych rezerw w walutach z dochodów naftowych[12]. Jakkolwiek Arabia Saudyjska ma pozycję kluczową w potencjale naftowym, to nie ona, lecz inne państwa OPEC (Libia, Iran, Algieria) stanowią główne lobby, które domagało się podnoszenia ceny ropy w oparciu o bałamutne argumenty walki z imperialistycznymi monopolami naftowymi, choć w istocie za podwyższoną fakturę płacą konsumenci, w tym także z nienaftowych państw słabo rozwiniętych, pokrywając przeszło $^1/_3$ część wygóro-

[9] Od czasu do czasu pojawiają się nieśmiałe zarzuty przeciw polityce cenowej OPEC ze strony państw pokrzywdzonych, ale są one gromko karcone przez „oburzone" kraje naftowe za rzekome niezrozumienie „wspólnych" interesów, choć w istocie polityka cenowa państw OPEC stoi w rażącej sprzeczności z interesami krajów nienaftowych i z duchem nowego międzynarodowego ładu ekonomicznego.

[10] *The World Bank: World Development Report 1983*, Washington, s. 19.

[11] J. J. Serwan-Schreiber: *Le défi mondial*, Paris 1980, s. 83-84.

[12] Dane za 1982 r. według „Le Monde", Economie, z 6-7 marca 1983, s. 11. W tymże roku kraje OPEC wydobywały 39% produkcji światowej ropy i dysponowały blisko 70% stwierdzonych zapasów światowych i tyleż wynosił ich udział w światowym eksporcie ropy.

wanej faktury za ropę. Wyzwanie naftowe obróciło się więc przede wszystkim przeciw krajom najbiedniejszym, które odczuwają to jako wyraźną barierę rozwoju (teza VIII).

W tych okolicznościach za niezbyt realną uznać należy koncepcję realizowania strategii rozwojowej krajów Trzeciego Świata drogą tzw. zbiorowej samowystarczalności (collective self-reliance), opartej na współpracy wzajemnej w skali wszystkich państw Trzeciego Świata lub ich grup regionalnych. W tym znaczeniu miał to być rozwój oparty na własnych siłach, uwzględniający znaczny stopień samowystarczalności i samodzielności narodowej (indywidualnej lub zbiorowej) i niezależności od zagranicy. Koncepcja ta zakłada określony stopień solidarności, współpracy i pomocy wzajemnej między krajami Trzeciego Świata, a także zawieranie gospodarczych porozumień integracyjnych. Jak dotychczas żadna z tych form współdziałania nie zdała egzaminu, oprócz zbiorowych akcji występowania z postulatami o respektowanie przez resztę świata potrzeb rozwojowych Trzeciego Świata i wspólnymi żądaniami pomocy od państw wysoko rozwiniętych.

Znalazło to swój wyraz w najpełniejszej formie w postulatach Nowego Międzynarodowego Ładu Ekonomicznego i w Programie na rzecz ustanowienia Nowego Międzynarodowego Ładu Ekonomicznego, uchwalonych na VI Sesji Zgromadzenia Ogólnego ONZ 1 maja 1974 r. Dokumenty te zawierają liczne żądania, mające zapewnić krajom słabo rozwiniętym odpowiednie miejsce w świecie, a zwłaszcza w międzynarodowym podziale pracy, w dostępie do rynków zbytu, w korzystaniu z finansowej, naukowej, technicznej, żywnościowej i kadrowej pomocy z zagranicy, w tym także w ramach współpracy „między krajami rozwijającymi się" [13].

W dziesięciolecie uchwalenia tych dokumentów można stwierdzić, że sprawy toczą się swym zwykłym trybem, a uroczyste deklaracje nabierają powagi historycznej. Wynika to z faktu, że mimo ożywionego dialogu Północ–Południe stanowisko krajów Północy odnośnie do pilnych potrzeb krajów słabo rozwiniętych nie uległo istotnym zmianom, a kraje Południa nie dokonały pozytywnych zmian swej sytuacji „o własnych siłach", co dowodzi, że żadna pomoc z zewnątrz nie rozwiąże ich problemów, jeśli nie zaradzą sobie sami. Aby tą drogą cokolwiek osiągnąć, muszą one przebudować strategię rozwoju i dostosować jej cele do rzeczywistych potrzeb społeczeństwa, czyli rozpocząć start od nowa, skoro raz źle wystartowały. W odróżnieniu od pojedynczych ludzi, którzy nie mogą rozpoczynać życia na nowo, społeczeństwa mają takie możliwości i powinny z nich skorzystać, aby realizować prawidłowy styl rozwoju.

Nie przesadzając szczegółowych rozwiązań dla poszczególnych krajów, można przyjąć jako ogólne warunki prawidłowej strategii rozwoju w postaci następujących posunięć praktycznych:

---

[13] Por.: *Nowy międzynarodowy ład ekonomiczny*, Warszawa 1979; *Nowy międzynarodowy ład ekonomiczny*, Warszawa 1980.

1) Dokonanie przemian ustrojowych, zapewniających stworzenie racjonalnego systemu społeczno-politycznego i gospodarczego według wzorca państw, które osiągnęły niezaprzeczalne sukcesy ekonomiczne i społeczne w ramach systemu demokracji i swobód obywatelskich;

2) Poniechanie ambicji mocarstwowych, nawiązanie stosunków przyjazni z sąsiadami, ograniczenie wydatków na zbrojenia i na rozrzutną konsumpcję publiczną władz państwowych;

3) Ograniczenie przywilejów grupowych oraz nadmiernej rozpiętości majątkowej i dochodowej;

4) Obniżenie stopy przyrostu naturalnego do granicy nie pogłębiającej istniejącego przeludnienia;

5) Odbudowa i rozwój produkcji żywności do wielkości zapewniającej względną samowystarczalność kraju;

6) Przystosowanie struktury przemysłu do potrzeb gospodarki narodowej i rozwijanie gałęzi stanowiących specjalizację narodową, zgodnie z warunkami przyrodniczymi i społecznymi kraju;

7) Znalezienie właściwego miejsca w międzynarodowym podziale pracy;

8) Popieranie emigracji ludności i wypracowanie skutecznych metod zachęcania emigrantów do przesyłania oszczędności w dewizach do kraju.

JÓZEF RUTKOWSKI

DEVELOPMENT STRATEGY OF THE THIRD WORLD COUNTRIES (AN ATTEMPT OF SYNTHESIS)

Summary

After classifying the less developed countries into main sub-groups the author synthetized their strategies of development. He considers this strategy to be incorrect in relation to population policy, environmental protection, preservation of national property, solving the problem of feeding the population, carrying into effect the policy of industrialization and the system of mutual relations among the less developed countries. He reproaches governments of all such countries with inability to elaborate and realize such strategy of development which would suit the interests of the societies of these countries.

ЮЗЕФ РУТКОВСКИ

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СТРАН ТРЕТЬЕГО МИРА (ПРОБА СИНТЕЗА)

Резюме

После проведения классификации слабо развитых стран на главные подгруппы автор совершил (сделал, провел) синтез стратегии их развития. Он считает эту стратегию неправильной относительно национальной политики, охраны естественной среды, сохранения национального имущества, решения проблемы прокормления (выкормления) населения, реализации развития промышленности, а также взаимных отношений между слабо развитыми странами. Автор упрекает правительства слабо развитых стран в неумении обрабатывать и реализовать такую стратегию развития, которая отвечала бы общественным интересам этих стран.

Praca przyjęta przez Redakcję 24 VII 1984.

SZCZECIŃSKIE ROCZNIKI NAUKOWE — ANNALES SCIENTIARUM STETINENSES
1986 t. I, z. 1, s. 47-61

EUGENIUSZ TEGLER

REZERWY I NADWYŻKI W TERENOWEJ GOSPODARCE BUDŻETOWEJ

Studium Administracyjne Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Szczecinie,
ul. Łukasińskiego 43, 71-215 Szczecin

Streszczenie. Tematem pracy jest problematyka rezerw i nadwyżek występujących w budżetach terenowych, a w tym rezerwa na nieprzewidziane wydatki wraz z pozostałymi środkami rezerwowymi pozostawionymi na etapie planowania w budżetach wyższego szczebla, terenowy fundusz zasobowy spełniający jednocześnie rolę rezerwy kasowej oraz nadwyżka budżetowa, stanowiąca *de facto* jedną z rezerw budżetowych.

Rezerwy i nadwyżki spełniają dużą rolę w terenowej gospodarce budżetowej i mają bezpośredni wpływ na ustawowo zagwarantowany terenowym organom władzy i administracji państwowej zakres samodzielności budżetowej, będącej elementem składowym szerzej pojętej samodzielności finansowej i gospodarczej.

W dotychczasowej praktyce samodzielność tę ograniczały często coroczne ustawy budżetowe i inne akty prawne. Analiza i ocena funkcjonowania instytucji rezerw i nadwyżek budżetowych stanowi podstawę do sformułowania niektórych wniosków *de lege lata* i *de lege ferenda.*

Słowa kluczowe: gospodarka budżetowa — rezerwy — nadwyżki — terenowa gospodarka.

1. WPROWADZENIE

Formalną i materialną podstawę działalności terenowych organów władzy i administracji państwowej stanowią budżety, uchwalane przez rady narodowe na okresy roczne. Każdy budżet obejmuje dochody i wydatki, usystematyzowane według jednolitej klasyfikacji budżetowej. Dochody pochodzą ze źródeł określonych w prawie budżetowym i w ustawach budżetowych. Składają się one z dwóch zasadniczych części: z dochodów własnych i dochodów wyrównawczych.

Wydatki budżetów terenowych przeznaczone są na sfinansowanie wszystkich ustawowych zadań należących do własności rad narodowych[1]. Jeżeli

[1] Zgodnie z art. 24 ustawy z dnia 20 lipca 1983 r. o systemie rad narodowych i samorządu terytorialnego (Dz. U. 1983 nr 41, poz. 185) do właściwości rad narodowych i ich organów należą wszystkie sprawy dotyczące rozwoju terenu, zaspokajania potrzeb ludności, a także inne sprawy z zakresu władzy i administracji państwowej, nie zastrzeżone ustawowo na rzecz innych organów.

organom terenowym zlecono realizację określonych dodatkowych zadań, powinny im być jednocześnie zapewnione odpowiednie środki finansowe.

Drugim obok budżetu zasadniczym źródłem finansowania zadań rad narodowych są fundusze celowe, przeznaczone przede wszystkim na finansowanie programów i zadań o charakterze szczególnym. Tak więc podstawą i zarazem granicą ich samodzielności są dochody budżetowe i środki funduszów celowych.

Po stronie wydatków każdy budżet zawiera dwie grupy wydatków: środki „rozdzielone", tj. przeznaczone na finansowanie bieżących i inwestycyjnych zadań rzeczowych wynikających z pięcioletnich i rocznych planów społeczno-gospodarczych, oraz środki „nierozdzielone", stanowiące określoną rezerwę na różne nieprzewidziane wydatki. Analogiczne rezerwy pozostawione są w budżetach wojewódzkich i w odpowiednich częściach budżetu centralnego. Służą zarówno zabezpieczeniu odpowiednich środków na finansowanie własnych nieprzewidzianych wydatków, jak i udzielaniu budżetom niższego stopnia dodatkowych dotacji w toku realizacji budżetu.

Poszczególne rodzaje rezerw mają zróżnicowany charakter, podobnie jak zróżnicowane są zasady ich tworzenia i wykorzystywania. Niezależnie jednak od ich charakteru prawnego, wszystkie rezerwy spełniają przede wszystkim funkcję „zabezpieczającą", która sprowadza się do tego, że zapobiegają one skutkom nieprzewidzianych zdarzeń, umożliwiają zwiększenie środków finansowych wszędzie tam, gdzie planowane w budżecie kredyty okazały się niewystarczające, oraz gdy zachodzi konieczność zachowania bieżącej równowagi między dochodami i wydatkami oraz udzielania budżetom niższego stopnia lub podległym radom narodowym jednostkom dotacji lub zwrotnych zasiłków kasowych.

Z punktu widzenia proceduralnego można rozróżnić dwa rodzaje rezerw: rezerwy wkomponowane w każdy budżet jednostkowy, czyli zaplanowane w odpowiedniej wysokości po stronie wydatków bez szczegółowego przeznaczenia oraz rezerwy nie ujęte w budżecie, a stanowiące stały zapas środków finansowych, umożliwiający dokonywanie bieżących wydatków bez względu na stan zrealizowanych w tym samym czasie dochodów. Te ostatnie rezerwy gromadzone są z reguły na wyodrębnionym rachunku bankowym.

Oprócz rezerw wkomponowanych może pojawiać się tzw. „nadwyżka budżetowa", stanowiąca dodatnią różnicę między stanem zrealizowanych dochodów i wydatków. Nadwyżka ta przechodzi na rok następny i może być wykorzystywana – po spełnieniu określonych w prawie budżetowym wymogów – na sfinansowanie dodatkowych zadań. Tym samym nadwyżka budżetowa stanowi swoistą rezerwę, którą rady narodowe dysponują wraz z pozostałymi środkami rezerwowymi.

Przedmiotem rozważań będą wyłącznie rezerwy i nadwyżki występujące w budżetach terenowych. Stosowne rozwiązania systemowe w tej dziedzinie mają bowiem bezpośredni wpływ na kształtowanie przedmiotowego działania rad narodowych, a zatem są jednym z istotnych czynników określa-

jących granicę samodzielności organów terenowych. Dla uniknięcia ewentualnych wątpliwości co do trafności łączenia problematyki rezerw i nadwyżek budżetowych należy podkreślić, iż tylko pozornie są to dwie zupełnie odrębne instytucje. W istocie bowiem – pomimo odmiennej konstrukcji prawnej – nadwyżka budżetowa stanowi również rodzaj rezerwy pozostawionej do dyspozycji danej rady narodowej. Stąd rezerwy *sensu stricto* i nadwyżka budżetowa mają wiele cech wspólnych, co uzasadnia celowość łącznego ich rozpatrywania. W literaturze finansowej podkreśla się ponadto, iż za koniecznością równoległego i równoczesnego rozpatrywania rezerw i nadwyżek w gospodarce budżetowej przemawia fakt, iż w planowaniu budżetowym instytucje te traktowane są często zamiennie. Oznacza to, że rezerwa może być planowana jako wydatek budżetowy, zmniejszając tym samym możliwość uzyskania nadwyżki budżetowej, zaś planowana nadwyżka stanowi jedno ze źródeł pokrycia planowanych kredytów[2], a w związku z tym jest trwale zaangażowana w finansowaniu zasobów budżetowych[3].

2. REZERWY BUDŻETOWE

Pod pojęciem rezerwy budżetowej rozumie się na ogół nie rozdzielone środki pieniężne, przeznaczone na wydatki z góry nie określone[4]. U podstaw instytucji rezerw budżetowych tkwi dążenie do wydzielenia z ogólnej puli środków budżetowych określonej części, która umożliwi w przyszłości finansowanie takich zadań, jakie na etapie planowania nie były lub nie mogły być przewidziane. Tworzenie rezerw w budżetach terenowych wynika zatem z dwóch zasadniczych przesłanek: z braku możliwości dokładnego i szczegółowego przewidywania przyszłości oraz z konieczności zrealizowania określonych wydatków uzasadnionych nadzwyczajnymi okolicznościami[5].

Z tego punktu widzenia rozróżnia się dwa zasadnicze rodzaje rezerw budżetowych: rezerwy na działalność w przyszłych okresach oraz rezerwy o charakterze „ubezpieczającym". Pierwsze z nich dotyczą działania, którego cel, środki i okres realizacji są znane i skonkretyzowane już w momencie ich tworzenia, przy czym gromadzone w tej formie środki finansowe odpowiadają ilościowo i jakościowo celom, na które będą wykorzystywane w przyszłości. Natomiast rezerwy „ubezpieczające" mają zabezpieczyć realizację wszystkich podejmowanych w przyszłości działań przez wyeliminowanie ryzyka niepewności, jednakże sposób i okres wykorzystywania nie są jeszcze

[2] Zwłaszcza wówczas, gdy przewidywana nadwyżka planowana jest w budżecie po stronie dochodów jako jedno ze źródeł pokrycia planowanych na rok następny wydatków.

[3] Z. Pirożyński: Rezerwy i nadwyżki w gospodarce budżetowej, „Finanse", 1967 nr 11, s. 8.

[4] *Mała encyklopedia prawa*, Warszawa 1980, s. 637.

[5] E. Tegler: *Elastyczność budżetów terenowych*, Szczecin 1978, s. 136; J. Głuchowski: *Rezerwy budżetowe*, [w:] *System instytucji prawno-finansowych PRL*, t. 2, Wrocław 1982, s. 537.

skonkretyzowane w momencie ich tworzenia. Ich rodzaj i wielkość opiera się bowiem na prawdopodobieństwie wystąpienia zdarzeń, które w przyszłości będą wymagały zaangażowania stosownych środków budżetowych[6].

W literaturze przedmiotu spotyka się także podział na rezerwy o charakterze ogólnym i rezerwy celowe. Różni je zakres swobody czasowej, kompetencyjnej i ekonomicznej, aczkolwiek wspólna dla nich jest funkcja redystrybucyjna, jaką one spełniają[7]. Reasumując można zatem przyjąć, iż rezerwy budżetowe to część środków pieniężnych, które w chwili uchwalenia budżetu nie mają jeszcze ściśle określonego przeznaczenia. Sposób ich rozdysponowania konkretyzuje się bowiem dopiero z chwilą ich uruchomienia[8]. Następuje to poprzez otwarcie odpowiedniego kredytu budżetowego, które nie powoduje zwiększenia ogólnej kwoty budżetu po stronie wydatków, a polega tylko na przesunięciu stosownych środków między właściwymi symbolami klasyfikacji budżetowej.

Nieco odmiennie przedstawia się to zagadnienie w odniesieniu do wypracowanej nadwyżki budżetowej. Zaangażowanie stosownych środków w wyniku jej podziału powoduje równoczesne zwiększenie ogólnej kwoty budżetu danej jednostki, tak po stronie dochodów, jak i wydatków.

W dotychczasowej praktyce budżetowej w Polsce Ludowej znane były w zasadzie trzy rodzaje rezerw: właściwa rezerwa budżetowa na nieprzewidziane wydatki, rezerwa kasowa i fundusz zasobowy. W budżetach terenowych instytucja rezerw pojawiła się dopiero po 1950 r., tj. po systemowej reformie terenowych organów władzy i administracji państwowej i towarzyszącej jej reformie systemu budżetowego, której efektem było między innymi wprowadzenie instytucji budżetów zbiorczych. Do tego bowiem czasu w budżetach samorządowych (rad narodowych) żadnych rezerw nie tworzono, a ewentualne dotacje, pożyczki i zapomogi udzielane były bądź bezpośrednio z budżetu centralnego bądź też ze scentralizowanego funduszu zapomogowo-pożyczkowego, przekształconego w 1948 r. w Samorządowy Fundusz Wyrównawczy.

Najstarszą formą rezerw w budżetach terenowych jest rezerwa na nieprzewidziane wydatki. W latach 1952—1954 rezerwa taka tworzona była wyłącznie na szczeblu wojewódzkim, a począwszy od 1954 r. także na szczeblu powiatów. W prawie budżetowym z 1958 r. instytucję rezerwy na nieprzewidziane wydatki rozszerzono na budżety terenowe wszystkich szczebli, z tym że jej uchwalenie zależało od uznania zainteresowanej rady narodowej. Prawo budżetowe określało jedynie górną granicę takiej rezerwy, która nie mogła być wyższa niż 1,5% kwoty wydatków budżetowych. Jednakże

---

[6] Pirożyński: *Rezerwy...*, s. 7.

[7] N. Gajl: *Finanse i prawo finansowe*, Warszawa 1980, s. 187 n.

[8] Z. Pirożyński: *Zagadnienia dyrektywności i elastyczności budżetu państwowego jako planu finansowego*, Studia finansowe, z. 4, Warszawa 1977, s. 46; L. Kurowski, M. Weralski: *Prawo finansowe*, Warszawa 1970, s. 90.

w uzasadnionych przypadkach wielkość rezerwy mogła być za zgodą prezydium rady narodowej wyższego stopnia zwiększona ponad granicę określoną w prawie budżetowym. Instytucję rezerwy budżetowej utrzymało również prawo budżetowe z 1970 r.[9], które przewiduje obligatoryjne tworzenie w każdym budżecie terenowym rezerwy na wydatki nieprzewidziane, a ponadto także możliwość tworzenia innych rezerw celowych na wydatki, których podział nie może być dokonany przed uchwaleniem budżetu.

Swoistym novum było przyjęte w prawie budżetowym rozwiązanie dotyczące wielkości rezerwy na nieprzewidziane wydatki, którą ustala każdorazowo ustawa budżetowa dla zbiorczych budżetów województw. W jej granicach wojewódzkie rady narodowe ustalają wysokość rezerwy dla budżetu jednostkowego WRN oraz dla budżetów jednostkowych stopnia podstawowego. W praktyce przyjęto zasadę, iż w corocznych ustawach budżetowych rezerwa ta ustalana jest w wysokości 0,5% kwoty planowanych wydatków bieżących.

Prawo do tworzenia rezerwy na nieprzewidziane wydatki ma niewątpliwie duże znaczenie praktyczne, zwłaszcza dla uelastycznienia terenowej gospodarki budżetowej. Rezerwa ta umożliwia prowadzenie racjonalnej i niezakłóconej gospodarki środkami budżetowymi, w tym także dokonywanie wydatków, które nie były planowane w budżecie, a w toku jego realizacji okazały się niezbędne. Stwarza to poczucie pewności i zarazem stanowi element rozszerzający samodzielność budżetową organów terenowych. Nie można jednak nie zauważyć, że samodzielność tę ogranicza obligatoryjne ustalanie wielkości rezerwy w corocznych ustawach budżetowych. Takie rozwiązanie nie wydaje się trafne, gdyż nie wpływa na trwałość ustalonych zasad. Należy również podkreślić, iż do roku 1981 coroczne ustawy budżetowe zawężały postanowienia prawa budżetowego, ograniczając procentową wielkość rezerwy na nieprzewidziane wydatki do kwoty wydatków bieżących, co automatycznie wpływało na jej rozmiary.

Zasygnalizowane tu ujemne strony zostały dostrzeżone przez ustawodawcę; począwszy od roku 1982 ustala się bowiem wspomnianą rezerwę w jednolitej dla wszystkich budżetów wysokości 0,5% wydatków bieżących. Ponadto w ustawie budżetowej na rok 1983 określono tylko dolną granicę rezerwy, wynoszącą nie mniej niż 0,5% globalnej kwoty wydatków bieżących. Jeszcze dalej poszła ustawa budżetowa na rok 1984, która zawiera postanowienie, że w budżetach terenowych tworzy się rezerwę budżetową na wydatki nieprzewidziane w wysokości określonej przez właściwą radę narodową.

Takie uregulowanie wielkości rezerwy budżetowej wydaje się ze wszech miar trafne i pożądane z punktu widzenia samodzielności budżetowej organów terenowych. Nikt bowiem bardziej niż one nie ma tak dogłębnego rozeznania co do rozmiarów faktycznych potrzeb terenowych i realnych

[9] Ustawa z dnia 25 listopada 1970 r. Prawo budżetowe (Dz. U. 1970, nr 29, poz. 244).

możliwości finansowych. Należy również podkreślić, iż tworzenie rezerwy na nieprzewidziane wydatki jest korzystne dla rad narodowych. Z jednej bowiem strony uruchomienie środków rezerwowych pozwala na minimalizację skutków złego lub niezbyt dokładnego planowania i na finansowanie wydatków o charakterze nadzwyczajnym, z drugiej zaś nie wykorzystana w danym roku rezerwa powiększa wypracowaną nadwyżkę budżetową. W ten sposób do stosunkowo rygorystycznych zasad gospodarki budżetowej, która siłą rzeczy jest gospodarką w wysokim stopniu scentralizowaną, wprowadza się pewien pożądany element elastyczności, zapewniający ciągłość finansowania niektórych zadań.

Oprócz właściwej rezerwy na nieprzewidziane wydatki mogą być w budżetach terenowych zlokalizowane inne rezerwy planowane, występujące najczęściej w postaci rezerwy na inwestycje i kapitalne remonty, rezerwy na czyny społeczne i rezerwy na fundusz płac w administracji państwowej. Tego typu rezerwy gromadzone są z reguły w budżetach jednostkowych stopnia wojewódzkiego i przeznaczane na zwiększenie środków na określone cele, w tym również na finansowe popieranie czynów społecznych [10]. Rezerwy te nie budzą na ogół zastrzeżeń.

Jak już wspomniano, określony wpływ na rozmiary terenowej gospodarki budżetowej mają także rezerwy gromadzone na szczeblu centralnym. Z nich to budżetom wojewódzkim udzielane są dodatkowe środki w postaci zwiększonej dotacji celowej lub wyrównawczej. Praktyka pozostawiania na tym szczeblu dyspozycji zbyt dużych rezerw oceniana jest na ogół krytycznie. Podkreśla się przy tym, iż tworzenie tego typu rezerw jest formą scentralizowania środków budżetowych na wyższych szczeblach zarządzania [11] i jednocześnie instrumentem odgórnego oddziaływania na decyzje budżetowe rad narodowych [12]. Wpływa to na zawężenie zakresu elastyczności budżetów terenowych [13] i na ograniczenie samodzielności rad narodowych [14]. Dlatego też postuluje się ograniczenie nadmiernych rezerw na szczeblu centralnym lub nawet całkowitą ich likwidację [15]. Ten ostatni postulat wydaje się

---

[10] Pomoc finansowa państwa, zlokalizowana na etapie planowania w budżetach wojewódzkich, przeznaczona jest na popieranie czynów społecznych o charakterze inwestycyjnym i nieinwestycyjnym. Środki te występują zazwyczaj w postaci dwóch oddzielnych rezerw.

[11] J. Kaleta: *Rady narodowe a gospodarowanie budżetem*, „Rada Narodowa, Gospodarka, Administracja", 1981 nr 10, s. 10.

[12] W. Łączkowski: *Kompetencje organów państwa w zakresie autoryzacji budżetu*, Poznań 1968, s. 102.

[13] J. Wierzbicki: *Znaczenie wieloletniego planowania budżetowego dla decentralizacji zarządzania gospodarką terenową*, [w:] *Przebudowa systemu budżetowego*, Warszawa 1974, s. 80 n.

[14] J. Kaleta: *Rola finansów w procesie decentralizacji zarządzania*, „Problemy Rad Narodowych", z. 38, Wrocław 1977, s. 125.

[15] Z. Pirożyński: *Budżet i planowanie finansowe w województwie*, „Rada Narodowa, Gospodarka, Administracja", 1981 nr 3, s. 9.

jednak zbyt daleko idący. Nie ulega natomiast wątpliwości, że tego typu rezerwy nie powinny być wykorzystywane jako element przetargowy i instrument scentralizowania terenowej gospodarki budżetowej.

3. REZERWA KASOWA

Rezerwa kasowa to pewien stały zapas środków pieniężnych, którego celem jest zapewnienie nieprzerwanego i niezakłóconego wykonywania budżetu. Służy w zasadzie pokrywaniu chwilowych niedoborów, mających swe źródło w nieterminowym lub mało rytmicznym wykonywaniu dochodów. Rezerwa kasowa jest wyodrębniona z budżetu. Jej związek z budżetem może przejawiać się w toku realizacji poprzez uzupełnienie stałego zapasu środków do określonego przepisami prawno-finansowymi normatywu. Pozwala to stwierdzić, że w konstrukcji rezerwy kasowej tkwią pewne elementy gospodarki funduszowej, przejawiające się właśnie w jej rachunkowym wyodrębnieniu i przechodzeniu na rok następny[16].

Instytucję rezerwy kasowej wprowadzono do terenowej gospodarki budżetowej w roku 1952. Przetrwała ona do roku 1970, po czym na podstawie nowego prawa budżetowego zastąpiono ją terenowym funduszem zasobowym, który spełnia podobne, lecz nie identyczne funkcje. W okresie jej funkcjonowania istniał obowiązek tworzenia rezerwy kasowej we wszystkich budżetach terenowych. Początkowo jej wysokość ustalono na $^1/_{12}$ kwoty rocznych wydatków danego budżetu, a następnie na 5% wydatków zmniejszonych o kwotę dotacji celowych.

Rezerwę kasową tworzono i uzupełniano z części planowanych dochodów budżetowych i z nadwyżki. U podstaw tworzenia rezerwy kasowej leżało niewątpliwie dążenie do uelastycznienia gospodarki budżetowej rad narodowych, zwłaszcza na początku każdego nowego okresu budżetowego. Określony normatywnie stały zapas środków umożliwiał dokonywanie niezbędnych wydatków bez względu na stan realizacji zaplanowanych dochodów[17]. Rezerwa kasowa spełniała zatem rolę instrumentu zachowania równowagi w toku wykonywania budżetu, a ponadto służyła częściowej redystrybucji środków pieniężnych w obrębie systemu budżetów terenowych. Z niej to bowiem budżetom niższego stopnia w razie pilnej potrzeby mogły być udzielane zwrotne zasiłki kasowe.

Z perspektywy czasu instytucję rezerwy kasowej można oceniać pozytywnie. Należy ją traktować jako udaną próbę doskonalenia systemu budżetów terenowych poprzez uruchamianie mechanizmu stwarzającego możliwości niezakłóconego dokonywania wydatków, bez względu na każdorazowy stan zrealizowanych dochodów. Nie wydaje się natomiast, by istniała uzasadniona

---

[16] T. Dębowska-Romanowska: *Nadwyżka budżetowa, rezerwa kasowa i zasiłek kasowy w gospodarce budżetowej rad narodowych*, „Finanse", 1967 nr 9, s. 15.

[17] Tegler: *Elastyczność*..., s. 141.

potrzeba zbyt szczegółowego unormowania zasad tworzenia i wykorzystywania rezerwy kasowej, zwłaszcza zaś obligatoryjnego określania jej wielkości.

W nowym prawie budżetowym, które weszło w życie z dniem 1 stycznia 1971 r. rezerwę kasową zastąpiono nie znaną dotąd instytucją funduszu zasobowego, w którym można dopatrywać się zarówno pewnych pozytywnych elementów właściwych istniejącemu w pierwszych latach Polski Ludowej komunalnemu funduszowi zapomogowo-pożyczkowemu i samorządowemu funduszowi wyrównawczemu oraz rezerwie kasowej.

4. FUNDUSZ ZASOBOWY

Fundusz zasobowy to stały zapas rezerwowych środków pieniężnych, jakimi organy terenowe dysponują na cele przewidziane w prawie budżetowym. Konstrukcyjnie fundusz ten zbliżony jest do pozabudżetowych funduszów celowych, tworzonych z określonych źródeł i przeznaczonych na finansowanie ściśle określonych zadań rzeczowych. Podobnie jak jego pierwowzór w postaci rezerwy kasowej, fundusz zasobowy gromadzony jest poza budżetem, na wyodrębnionym rachunku bankowym. Jego wielkość nie wpływa zatem na rozmiary dochodów lub wydatków budżetowych. Związek funduszu zasobowego z właściwym budżetem terenowym sprowadza się do tego, że źródłem jego tworzenia i zasilania jest część wypracowanej nadwyżki budżetowej, a środki tego funduszu służą realizacji zadań bezpośrednio powiązanych z gospodarką budżetową.

Fundusz zasobowy stanowi *sui generis* rezerwę kasową, która zapewnia nie tylko równowagę budżetową w okresach słabszej realizacji dochodów, ale równocześnie zapewnia pokrycie niedoboru budżetowego, który z różnych przyczyn może wystąpić na koniec roku[18], a ponadto służy innym celom, które wykraczają poza ramy ścisłej rezerwy kasowej.

Stosownie do przepisów prawa budżetowego, fundusz zasobowy tworzony był początkowo obligatoryjnie przez rady narodowe stopnia wojewódzkiego, powiatowego i miejskiego. W gminach (gromadach) i osiedlach fundusz taki mógł być tworzony za zgodą wojewódzkiej rady narodowej lub jej prezydium. W wyniku reformy organów terenowych i nowego podziału terytorialnego kraju wprowadzono obowiązek tworzenia funduszu zasobowego przez rady narodowe wszystkich stopni.

Fundusz zasobowy tworzy się z odpowiedniej części nadwyżki budżetowej. Prawo budżetowe obliguje wojewódzkie rady narodowe do przeznaczania na fundusz zasobowy co najmniej 10% nadwyżki, a rady stopnia podstawowego odpowiednio 5% nadwyżki budżetowej. Jednocześnie wprowadzono zasadę, że analogiczną część nadwyżki (5%) rady narodowe stopnia podstawo-

[18] Wypowiedź K. Wiewóry podczas redakcyjnego spotkania dyskusyjnego na temat samodzielności budżetowej rad narodowych, [w:] „Rada Narodowa, Gospodarka, Administracja", 1981 nr 17–18, s. 9.

wego przekazują na wojewódzki fundusz zasobowy. Oznaczało to *de facto* partycypację wojewódzkich rad narodowych w części nadwyżki budżetowej wypracowanej przez rady gminne i miejskie.

W następnych latach do zasad tworzenia i rozdysponowania funduszu zasobowego wprowadzono stosunkowo liczne i częste zmiany. Między innymi ustawa budżetowa na rok 1976 zaleciła przekazanie na ten fundusz całości nierozdysponowanych środków nadwyżek budżetowych z lat ubiegłych. Natomiast począwszy od roku 1980 coroczne ustawy budżetowe upoważniają rady narodowe do ustalania we własnym zakresie wysokości funduszu zasobowego w relacji procentowej do kwoty wydatków bieżących. Ponadto wprowadzono zasadę, iż na fundusz zasobowy dokonuje się odpisu w wysokości nie przekraczającej czwartej części ponadplanowo zrealizowanych dochodów.

Fundusz zasobowy przeznaczony był początkowo na pokrycie niedoborów własnego budżetu jednostkowego i budżetów rad niższego stopnia oraz na pokrycie niedoboru środków obrotowych podległym radom narodowym przedsiębiorstw. Ponadto z tego funduszu budżetom niższego stopnia udzielane były zwrotne zasiłki kasowe. Od roku 1976 funduszowi temu nadano charakter terenowego funduszu zasobowego, spełniającego jednocześnie rolę rezerwy kasowej. Równocześnie rozszerzono zakres zadań, jakie mogą być finansowane z terenowego funduszu zasobowego. Stosownie do postanowień zawartych w corocznych ustawach budżetowych, terenowy fundusz zasobowy może być przeznaczony na:

a) pokrycie niedoboru własnego budżetu terenowego na koniec roku,

b) pierwsze wyposażenie przedsiębiorstw terenowych i zakładów lub brygad remontowo-budowlanych oraz pokrycie niedoboru środków obrotowych tych jednostek,

c) pomoc w spłacie kredytów bankowych zaciągniętych na finansowanie inwestycji,

d) udzielanie zwrotnych zasiłków kasowych zakładom budżetowym i gospodarstwom pomocniczym,

e) udzielanie w ciągu roku zwrotnych zasiłków kasowych budżetom terenowym stopnia podstawowego oraz na pokrycie niedoborów tych budżetów, jeżeli nie mogą one być wyrównane z ich własnego funduszu zasobowego albo z własnej nadwyżki budżetowej.

O udzielaniu z terenowego funduszu zasobowego zwrotnego zasiłku kasowego decyduje terenowy organ administracji państwowej, natomiast o przeznaczeniu go na pozostałe cele — właściwa rada narodowa. Podział kompetencji w tym przedmiocie między terenowe organy władzy i administracji wydaje się raczej dyskusyjny. Są to bowiem z reguły indywidualne decyzje typu administracyjnego, związane z bieżącym kierowaniem terenową działalnością finansowo-budżetową, do czego z mocy przepisów upoważnione są organy administracji terenowej (wojewodowie, prezydenci i naczelnicy). Nie ma zatem racjonalnej potrzeby obarczania nimi rad narodowych, które

z racji swoich ustrojowych funkcji powinny skoncentrować się wokół problemów społeczno-gospodarczych regionu, a w dziedzinie gospodarki budżetowej — wokół ustalania podstawowych proporcji i głównych kierunków finansowania zadań rzeczowych.

W literaturze finansowej instytucja terenowego funduszu zasobowego oceniana jest na ogół pozytywnie. Podkreśla się, iż z teoretycznego punktu widzenia jego konstrukcja wydaje się mieć wiele zalet. Umożliwia ona bowiem dwustronną redystrybucję środków z góry określonych, a wykorzystywanie nadwyżek budżetowych na pokrycie niedoborów w budżetach różnych stopni stanowi formę funduszu kompensacyjnego, który może być również przeznaczony na udzielanie zwrotnych zasiłków kasowych [19]. Aczkolwiek wywodom tym nie można zaprzeczyć, nie sposób jednak nie zauważyć, iż obligatoryjność tworzenia i zasilania funduszu zasobowego wyłącznie z nadwyżki budżetowej stanowi *de facto* ograniczenie swobody dysponowania nią przez rady narodowe, co — niezależnie od intencji ustawodawcy — stanowi przejaw scentralizowania decyzji. Biorąc przy tym pod uwagę ustawowo zagwarantowaną radom narodowym samodzielność w dysponowaniu wygospodarowanymi nadwyżkami budżetowymi, może nasuwać się wątpliwość, czy fundusz zasobowy jest niezbędny do prawidłowego funkcjonowania terenowej gospodarki budżetowej. Teoretycznie bowiem nie ma — jak się wydaje — przeszkód, by jego rolę przejęła bądź rezerwa budżetowa na nieprzewidziane wydatki, bądź bezpośrednio nadwyżka budżetowa.

Struktura i główne kierunki wydatkowania środków terenowych funduszów zasobowych nie odbiegają w zasadzie od celów, na jakie przeznaczana jest rezerwa na nieprzewidziane wydatki i nadwyżka budżetowa. Owa zbieżność celów i zadań wydaje się być dodatkowym argumentem przemawiającym za połączeniem terenowego funduszu zasobowego z rezerwą na nieprzewidziane wydatki. Aby taka rezerwa mogła spełniać zarówno rolę ubezpieczającą, jak i stałego zapasu środków pieniężnych dla zachowania bieżącej równowagi budżetowej, gromadzone na niej środki powinny być wystarczająco wysokie. Rezerwa taka powinna mieć charakter rezerwy pozabudżetowej, a więc nie planowanej w budżecie, lecz gromadzonej na wyodrębnionym rachunku bankowym. Nie wydaje się przy tym konieczne, by istniały uzasadnione przeciwwskazania przekazywania radom narodowym uprawnienia do określania jej dolnej lub górnej granicy. Nie ma także potrzeby zbyt rygorystycznego określania w przepisach prawa budżetowego lub w corocznych ustawach budżetowych wielkości odpisów z nadwyżki budżetowej na rzecz tak rozumianej rezerwy.

---

[19] N. Gajl, R. Ciałkowski: *Budżety miejskich rad narodowych w latach 1950—1970*, „Problemy Rad Narodowych", z. 24, Wrocław 1972, s. 148.

5. NADWYŻKA BUDŻETOWA

Pojęcie nadwyżki budżetowej nie jest zdefiniowane w obowiązujących przepisach prawa budżetowego. Jest to jednak instytucja niezwykle istotna, budząca wiele sporów i dyskusji. Źródła tego szczególnego zainteresowania problematyką nadwyżek budżetowych tkwią przede wszystkim w tym, iż instytucja ta traktowana jest jako wyraz daleko idącej samodzielności budżetowej terenowych organów władzy i administracji państwowej. Niekiedy wręcz podkreśla się, iż uprawnienie organów terenowych do zachowania wypracowanej nadwyżki budżetowej i do swobodnego przeznaczania jej na finansowanie ponadplanowych i pozaplanowych zadań społeczno-gospodarczych stanowi najważniejszy i zarazem najbardziej syntetyczny bodziec w systemie budżetów terenowych[20].

Nadwyżka budżetowa powstaje w wyniku realizacji dochodów i wydatków. W toku wykonywania budżetu pojawiają się różne okoliczności, które wpływają na pewne odchylenia *in plus* lub *in minus* od założeń planowanych. Praktycznie więc po zakończeniu właściwego okresu budżetowego[21] w każdym budżecie terenowym występuje określona różnica między kwotą zrealizowanych dochodów i wydatków, która stanowi nadwyżkę lub niedobór[22]. Nadwyżka budżetowa wynika zatem ze współzależności pomiędzy faktycznie wykonanymi dochodami i wydatkami budżetowymi[23].

Pod pojęciem nadwyżki budżetowej rozumie się na ogół dodatnią różnicę między dochodami i wydatkami danego budżetu jednostkowego lub zbiorczego[24]. Jeżeli nadwyżka występuje w budżecie zbiorczym, kompensuje ona zarazem niedobory w budżetach jednostkowych. Wielkość nadwyżki ustalana jest przez porównywanie wpłat i wypłat kasowych. Kwota, o którą zrealizowane dochody (wpłaty) przekraczają zrealizowane wydatki (wypłaty), powiększa w efekcie zasoby budżetowe danej jednostki[25].

Instytucja nadwyżek budżetowych pojawiła się w terenowej gospodarce budżetowej stosunkowo późno, bo dopiero w 1958 r., kiedy to radom narodowym po raz pierwszy przyznano prawo do samodzielnego dysponowa-

---

[20] J. Górecki: *Bodźce finansowe w systemie budżetów terenowych*, „Gospodarka i Administracja Terenowa", 1965 nr 6, s. 14; Z. Pirożyński: *W sprawie nadwyżek budżetowych rad narodowych*, „Finanse", 1961 nr 2, s. 17.

[21] W budżetach terenowych nadwyżka lub niedobór występuje tylko po zakończeniu właściwego okresu budżetowego, natomiast na etapie planowania budżety te są zrównoważone dochodami i wydatkami.

[22] E. Tegler: *Gospodarka finansowa gminnych rad narodowych*, Szczecin 1976, s. 56.

[23] Głuchowski: *Nadwyżka budżetowa*, [w:] *System instalacji...*, s. 362.

[24] J. Kaleta: *Gospodarka budżetowa*, Warszawa 1977, s. 339; J. Bielak: *Założenia do projektu ustawy o prawie budżetowym*, „Finanse", 1981 nr 9, s. 32.

[25] H. Sochacka-Krysiak: *Nadwyżka budżetowa w gospodarce terenowej*, „Studia Finansowe", z. 30, Warszawa 1981, s. 169.

nia wygospodarowaną nadwyżką[26]. Cytowane już prawo budżetowe z 1970 r. wprowadziło obowiązującą do dziś zasadę, że nadwyżka budżetowa, po rozliczeniu nie wykorzystanych dotacji celowych i dokonaniu obowiązkowych odpisów na terenowy fundusz zasobowy, pozostaje do dyspozycji danej rady narodowej, która może ją przeznaczyć na dodatkowe sfinansowanie według własnego uznania określonych potrzeb lokalnych.

W praktyce jednak, zwłaszcza w drugiej połowie lat siedemdziesiątych, prawo do swobodnego dysponowania nadwyżkami budżetowymi ograniczano w większym lub mniejszym stopniu corocznymi ustawami budżetowymi. Wprowadzały one niekiedy zakaz rozdysponowania nadwyżki w ogóle bądź też obowiązek przeznaczania jej na określone w ustawach cele, lub nakazywały odprowadzenie całości, lub części, na terenowy fundusz zasobowy, a w latach 1976–77 na rzecz budżetu centralnego[27]. Z punktu widzenia interesów rad narodowych było to odczuwane jako przejaw centralizacji i zarazem jako ingerencja w ich ustawowo zagwarantowany zakres samodzielności budżetowej.

Źródłem nadwyżki budżetowej są zazwyczaj ponadplanowo zrealizowane dochody bądź nie w pełni wykorzystane kredyty. Na tym tle wysuwana jest niekiedy koncepcja „weryfikacji", której celem ma być wyodrębnienie tej części, która pochodzi z niezrealizowanych wydatków, przy czym rady narodowe miałyby prawo do samodzielnego dysponowania tylko nadwyżką składającą się z ponadplanowych dochodów. Pozostałą natomiast część nadwyżki proponuje się przekazać do budżetu centralnego[28]. Tego rodzaju propozycje uzasadnia się koniecznością międzyszczeblowej redystrybucji środków budżetowych, stworzenia instrumentu zapobiegającego tendencjom do niepełnej realizacji planowanych w budżecie wydatków, i innymi argumentami. Abstrahując jednak od trudności natury technicznej, weryfikacja nadwyżek w celu wyodrębnienia z nich i przekazywania do budżetu centralnego części pochodzącej z nie zrealizowanych w pełni wydatków nie wydaje się uzasadniona względami merytorycznymi. Oznaczałoby to poważne osłabienie zainteresowania rad narodowych i ich organów wykonawczych oszczędnym i celowym wydatkowaniem środków budżetowych.

Należy również zwrócić uwagę na powszechnie praktykowaną – zwłaszcza w latach siedemdziesiątych – zasadę uwzględniania przewidywanej nadwyżki budżetowej przy ustalaniu przez organy nadrzędne wielkości środków wyrównawczych dla budżetów niższego stopnia. Sprowadzało się to do tego, że im wyższa była przewidywana nadwyżka, tym mniejszą kwotę dotacji wyrównawczej przyznano radzie narodowej na rok następny. Po-

---

[26] Podstawa prawna; ustawa z dnia 1 lipca 1958 r. o rozliczeniu nadwyżek budżetów terenowych na koniec 1957 r. (Dz. U. 1958, nr 45, poz. 222).

[27] E. Tegler: *Niektóre zmiany systemu budżetowego w świetle ustaw budżetowych z lat 1976–1979*, „Przegląd Zachodniopomorski", Szczecin 1979 z. 4, s. 125 n.

[28] Z. Pirożyński: *W sprawie nadwyżek...*, s. 24; A. Komar: *Założenia reformy prawa budżetowego*, „Finanse", 1982 nr 7, s. 47.

dobna praktyka prowadziła w prostej linii do pozbawienia lub co najmniej poważnego ograniczenia możliwości dysponowania nadwyżkami budżetowymi[29] i stanowiła antybodziec efektywnego, racjonalnego i oszczędnego gospodarowania[30].

Prawo do dysponowania wygospodarowanymi nadwyżkami budżetowymi umacnia materialną bazę rad narodowych i pozwala na gromadzenie dodatkowych środków na sfinansowanie uzasadnionych potrzeb lokalnych, a zarazem stanowi wyraz ich samorządności i samodzielności. Dlatego też jakakolwiek ingerencja w tę sferę działalności jest dotkliwie odczuwana w praktyce. Na tym tle w literaturze finansowej zwraca się uwagę na pewną niekonsekwencję w gospodarowaniu nadwyżkami budżetowymi w świetle obowiązujących przepisów. O ile bowiem prawo budżetowe i ustawa o radach narodowych[31] stanowią, że wygospodarowane nadwyżki budżetowe rady narodowe wykorzystują według swobodnego uznania dla realizacji swoich zadań, o tyle w bieżącej działalności zależy to faktycznie od przepisów szczegółowych wydawanych przez resort finansów[32].

6. PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Reasumując należy stwierdzić, iż instytucja rezerw i nadwyżek wprowadza do terenowej gospodarki budżetowej pewien pożądany element stabilności, gdyż zabezpiecza przed skutkami nieprzewidzianych zdarzeń, jakie mogą się w tej gospodarce pojawiać. Są one jednocześnie wyrazem uelastycznienia zasad wykonywania budżetów, a prawo do swobodnego dysponowania nadwyżką budżetową jest przejawem samodzielności rad narodowych i terenowych organów administracji państwowej w dziedzinie finansowo-budżetowej.

W świetle aktualnych rozwiązań systemowych, wprowadzonych obowiązującym od 1971 r. prawem budżetowym, uzupełnianym corocznymi ustawami budżetowymi, wydaje się, iż w budżetach terenowych istnieje nadmierna ilość rezerw, które w zasadzie spełniają podobną lub zbliżoną funkcję. W związku z tym uzasadniony jest postulat ograniczenia systemu rezerw do dwóch zasadniczych rodzajów: rezerwy budżetowej na nieprzewidziane wydatki i nadwyżki budżetowej, stanowiącej w swej istocie również swoistą rezerwę na ponadplanowe lub pozaplanowe wydatki.

Rezerwa budżetowa na nieprzewidziane wydatki powinna być tworzona — podobnie jak dotychczas — z części nie rozdysponowanych, a planowanych w każdym budżecie wydatków bieżących w wysokości ustalonej przez zainteresowaną radę narodową. Mogłaby ona jednocześnie pełnić rolę obecnego

---

[29] M. Weralski: *Polityka budżetowa*, Warszawa 1971, s. 191.

[30] J. Kaleta: *Kierunki reformy prawa budżetowego*, „Finanse", 1981 nr 12, s. 21.

[31] W przypisie 1 cytowana ustawa o systemie rad narodowych samorządu terytorialnego.

[32] Głuchowski: *Nadwyżka...*, s. 373 n.

terenowego funduszu zasobowego i rezerwy kasowej. W tym celu rezerwa ta powinna być gromadzona na wyodrębnionym rachunku bankowym, a nie wykorzystana jej część przechodzić na rok następny.

Jeżeli natomiast chodzi o nadwyżkę budżetową, to powinna ona być w całości (po rozliczeniu dotacji celowych) pozostawiona bez jakichkolwiek ograniczeń do dyspozycji poszczególnych rad narodowych. Prawo budżetowe powinno zagwarantować samodzielne jej wykorzystywanie bądź jako źródła planowanych dochodów, bądź też jako rezerwy przeznaczonej na finansowanie pilnych potrzeb lokalnych.

Należałoby też postulować, by przyznane radom narodowym uprawnienia — nie tylko zresztą w dziedzinie rezerw i nadwyżek budżetowych — nie były w praktyce tak często jak dotychczas zmieniane lub ograniczane — ani corocznymi ustawami budżetowymi, ani tym bardziej aktami prawnymi niższego rzędu. Pewna względna stabilność systemu prawnego jest bowiem niezbędnym warunkiem umożliwiającym radom narodowym prawidłowe wykonywanie ich ustrojowych i społeczno-gospodarczych funkcji.

EUGENIUSZ TEGLER

RESERVES AND SURPLUSES IN REGIONAL BUDGETARY ECONOMY

Summary

The subject of the paper is the problem of reserves and surpluses occuring in regional budgets and its object the reserve for unforseen expenses together with the remaining reserve means left in the phase of planning in budgets of higher levels, regional wage-fund being at the same time the cash reserve and budgetary surplus being de facto a kind of budgetary reserve.

Reserves and surpluses in regional budgetary economy have the direct influence on the statutorily guaranteed to the regional authorities and organs of state administration scope of budgetary independence which is an element of the more broadly understood financial and economic independence.

But as it results from practice, this independence is sometimes limited by annual budgetary acts or laws issued by the Ministry of Finance. Analysis and estimation of functioning of the institution of budgetary reserves and surpluses is the basis for the conclusions *de lege lata* and *de lege ferenda* drawn up in the last part of the paper.

ЭУГЕНИУШ ТЕГЛЕР

РЕЗЕРВЫ И ИЗЛИШКИ В МЕСТНОМ ХОЗЯЙСТВЕННОМ БЮДЖЕТЕ

Резюме

Темой работы является проблематика резервов и излишек, встречающихся в местных бюджетах, а ее предметом — резервы на неожиданные расходы, расходы с другими резервными средствами, установленными на этапе планирования в бюджетах верхних властей, местный фонд, заработной платы — исполняющий одновременно роль кассового резерва, а также бюджетные излишки, исполняющие роль бюджетного резерва.

Резервы и излишки в местном бюджетном хозяйствовании влияют непосредственно на законно гарантированный местным органам государственной власти и администрации размер (предел) бюджетной, финансовой самостоятельности, являющейся составной частью финансовой и хозяйственной самостоятельности.

Однако, как доказывает практика, самостоятельность эта ограничивается иногда ежегодными бюджетными законами или юридическими договорами, издаваемыми (объявляемыми) финансовыми ведомствами.

Анализ и оценка существования (функционирования — в польском тексте) бюджетных резервов и излишек являются (становятся) основой сформированных (выдвинутых) в заключении работы выводов *de lege lata* и *de lege ferenda*.

Praca przyjęta przez Redakcję 24 VII 1984.

SZCZECIŃSKIE ROCZNIKI NAUKOWE — ANNALES SCIENTIARUM STETINENSES
1986 t. I, z. 1, s. 63-76

ANDRZEJ GŁOWACKI

KONFLIKTY PRACOWNICZE I ICH ROZWIĄZYWANIE W POLSCE I W HOLANDII (ANALIZA PORÓWNAWCZA)

Instytut Nauk Filozoficzno-Społecznych Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Szczecinie, al. Jedności Narodowej 31, 70-457 Szczecin

Streszczenie. Artykuł jest poświęcony porównaniu prawnej regulacji strajków w Polsce na podstawie ustawy o związkach zawodowych, i w Holandii w oparciu o przepisy prawa cywilnego i praktykę sądową.

Regulacje prawne, tak polska, jak i holenderska, traktują związek zawodowy jako uprawniony podmiot do występowania w charakterze strony podczas konfliktów pracowniczych, dysponujący prawem proklamowania strajku. Główna różnica polega na tym, że w Holandii strajk nielegalny pociąga za sobą odpowiedzialność cywilną związku zawodowego zobowiązanego do odszkodowania wyrządzonych szkód przedsiębiorcy z powodu strajku. Nielegalny, „dziki" strajk lub kontynuowanie przez pracowników strajku uznanego sądownie za nielegalny pociąga za sobą odpowiedzialność strajkującego zgodnie z przepisami prawa pracy. W Polsce zaś organizatorzy nielegalnego strajku mogą ponieść odpowiedzialność karną, a związek zawodowy może zostać ukarany w trybie karno-administracyjnym, m. in. jego instancje mogą być usunięte, a sam związek wykreślony z rejestru związków zawodowych, itp. Polskie prawo nie zna odpowiedzialności cywilnej za strajk.

Słowa kluczowe: konflikty pracownicze — rozwiązywanie konfliktów w Polsce — w Holandii.

Porównanie konfliktów pracowniczych w Polsce i w Holandii musi brać pod uwagę istotne odmienności systemów politycznych obydwu krajów.

Fala strajków, jaka zaczęła ogarniać Polskę od lipca 1980 r. i trwała do wprowadzenia w dniu 13 grudnia 1981 r. stanu wojennego, zmusiła do przewartościowania wielu dotychczasowych pojęć na temat strajku.

Spowodowało to potrzebę uchwalenia nowej ustawy (z dnia 8 października 1982 r.) o związkach zawodowych[1]. Ponieważ przepisy regulujące kwestię strajku w tej ustawie, w świetle regulacji prawnych związanych ze stanem przejściowym do 1985 r. i przy dopiero tworzącej się organizacji ogólnokrajowej związków zawodowych, jak dotąd nie znalazły praktycz-

[1] Dz. U., 1982, nr 32, poz. 216, zwana dalej „ustawą".

nego zastosowania, regulowanie polskiej kwestii strajków możemy tylko rozpatrywać w świetle niestosowanych, jak dotychczas, przepisów ustawy o związkach zawodowych. Strajki w Polsce przed 1981 r. najczęściej przybierały charakter polityczny, mimo występujących często żądań natury ekonomicznej, w Holandii zaś strajków o takim charakterze od wielu lat nie zanotowano.

Celem naszym jest rozpatrzenie sposobów rozwiązywania konfliktów pracowniczych; postaramy się to prześledzić w aspekcie konfliktu pracodawca – pracobiorca, co w przypadku Polski ze względów wyłuszczonych wyżej może być tylko oparte na regulacjach prawnych, lecz nie praktyce ich stosowania.

W Holandii, będącej wysoko rozwiniętym krajem kapitalistycznym, stanowisko względem strajków (zakaz strajków zniesiono w 1872 r.[2]) przeszło długą ewolucję. Po II wojnie światowej ukształtowała się tam praktyka rozwiązywania konfliktów pracowniczych w orzecznictwie sądowym. W związku z powyższym coraz częściej rozlegać się poczęły głosy domagające się prawnej regulacji strajków[3]. Jak dotąd nie znalazło to odbicia w uchwalonej ustawie, lecz jedynie w analizie dotychczasowej praktyki i orzecznictwa sądowego[4], na czym oprzemy swój opis rozwiązywania tamtejszych konfliktów pracowniczych. Nadto wiele statutów związkowych w Holandii, choć nie wszystkie, zawiera także regulacje dotyczące strajków.

Holandię wybraliśmy również z tego względu, że liczba strajków i strajkujących oraz straconych przez strajki dni pracy jest jedną z najniższych w Europie Zachodniej[5]. Stopień zorganizowania pracowników w związkach zawodowych jest w Holandii dość niski i szacuje się, że wynosi około 30% ogółu zatrudnionych[6], czyli podobny jest do Polski w obecnym czasie.

W przeciwieństwie do Polski, gdzie obecnie nie ma żadnej ogólnokrajowej centrali ruchu zawodowego – w Holandii działają dwie centrale związkowe: FNV (*Federatie van Nederlande Vakverenigingen* – Federacja Holenderskich Związków Zawodowych) i CNV (*Christelijk Nationaal Vakverbond* – Chrześcijański Narodowy Związek Zawodowy). FNV stanowi utworzoną w 1975 r. federację 2 central związkowych: NVV (*Nederlands Verbond van*

---

[2] *Tekst van een toespraak van Mr. D. van de Kamp, bestuurder van het CNV (26.II.1980)*, s. 1.

[3] *De ontwikkeling van het stakingsrecht* (brmw).

[4] Taką analizę dla rządu przygotowała SER w 1968 r. pt. *Advies inzake wettelijke maatregelen met betrekking tot de staking. Uitgebracht aan de ministers van justitie en van sociale zaken en volksgezondheid.*

[5] Według danych EWG w Holandii na 1000 zatrudnionych straty na skutek strajków wynosiły w latach: 1967 – 2 dniówki, 1970 – 70, 1973 – 35 dniówek. Ogółem liczba nieprzepracowanych dni na skutek strajków wyniosła w latach: 1970 – 262 tys., 1973 – 135 tys. (Za: *Het georganiseerd overleg in de Lid-Staten van de Gemeenschap. Probleme en perspectieven. Verzameling studies*, Serie Sociale Politik, Brussel 1979, nr 40, s. 152–153.

[6] Zob. A. Głowacki: *Królestwo Holandii. Polityczne ABC*, Warszawa 1984.

Vakverenigingen) – należącą do ruchu socjaldemokratycznego, i NKV (*Nederlands Katholiek Vakverbond*) – należący do ruchu społeczno-katolickiego. W 1977 r. szacowano, że FNV zrzesza 1 051 889 członków (w tym 703 493 z NVV i 345 306 z NKV), a CNV – 257 tys. Dla 1975 r. dysponujemy danymi, że liczba członków w innych niesfederowanych związkach zawodowych wynosiła około 400 tys.[7] Dwie odrębne duże centrale i związki o charakterze autonomicznym do nich nie należące przypominają sytuację w Polsce z 1981 r., gdy działały 3 centrale (NSZZ „Solidarność", związki branżowe i związki autonomiczne) oraz niektóre związki nie wchodzące w skład tych central (jak np. ZNP). Różnica polegała jednak na tym, że centrale związkowe (zwłaszcza NSZZ „Solidarność" i związki branżowe) wzajemnie się zwalczały i nie było mowy o ich współdziałaniu, natomiast w Holandii związki zawodowe aktywnie uczestniczą w różnych instytucjonalnych strukturach współpracy i nie prowadzą ze sobą otwartej walki.

Definicja strajku w Polsce zgodnie z ustawą brzmi następująco: „Strajk polega na dobrowolnym zbiorowym powstrzymywaniu się pracowników od wykonywania pracy w celu obrony interesów ekonomicznych i socjalnych danej grupy pracowniczej". Żaden przepis holenderski dotychczas nie zawiera definicji strajku. W literaturze holenderskiej pojęcie strajku określa się następująco: „Pod strajkiem rozumie się, chociażby nie zorganizowane, zbiorowe powstrzymywanie się pracowników od wykonywania zadań przewidzianych w umowie o pracę w celu doprowadzenia pracodawcy lub osoby trzeciej do określonego sposobu postępowania. Strajk jest więc środkiem walki do urzeczywistnienia życzeń pracowników co do sposobu postępowania. Strajk nie ma na celu zerwania z pracodawcą, lecz aby po osiągnięciu pożądanego sposobu postępowania nadal mieć z nim do czynienia"[8]. Holenderska Rada Społeczno-Gospodarcza (*Sociaal-Economische Raad* – SER), wychodząc z dotychczasowego orzecznictwa sądowego, dała znacznie zwięźlejsze określenie strajku: „Pod strajkiem należy rozumieć kolektywne wystąpienie pewnej liczby robotników, przy czym kierownictwo związkowe stanowi decydujący element. Kryteria dla ustanowienia prawności strajku nie mogą polegać na działaniu lub zaniechaniu indywidualnego robotnika, lecz na wystąpieniu związku zawodowego"[9].

Ustawowa definicja polska wyklucza strajk polityczny[10], czego nie ogranicza naukowa, jak i sądowa definicja holenderska, czy też na ogół tamtejsza praktyka. Prawo polskie zawęża użycie strajku do obrony interesów ekonomicznych i socjalnych danej grupy pracowniczej, natomiast w Holandii

---

[7] *Vakbeweging. Aanvullende informatie bij het maatschappelijk aktiviteiten programma van de NOS – TV*, (1979), s. 5.

[8] A. G. Maris: *Stakingsrecht, recht op arbeid en medezeggenschap*, [w:] *Sociaal Maandblad/ Arbeid*, styczeń 1980, s. 10.

[9] *Advies inzake...*, s. 4.

[10] Zresztą czyni to wprost art. 37, pkt. 5 ustawy: „Niedopuszczalny jest strajk o charakterze politycznym".

dopuszczalnym celem jest skłonienie do określonego sposobu postępowania tak pracodawcy, jak i osoby trzeciej. Zawężenie polskie odnosić się może do strajków solidarnościowych – dla poparcia innych grup pracowniczych. Polskie przepisy prawne wydane w 1982 r. uwzględniały doświadczenia ogromnej fali strajkowej z lat 1980–1981 i wydane zostały dla jej przeciwdziałania. Takie przeciwdziałanie nie jest potrzebne w Holandii.

Ustawa polska jak i praktyka holenderska wychodzą z założenia, że prawem do strajku dysponują związki zawodowe jako organizacje pracownicze. Jednakże przepisy polskie nie przewidują innych możliwości zainicjowania strajku niż przez związki zawodowe, natomiast praktyka holenderska zna przypadki także dzikich strajków, tj. nie organizowanych przez związki zawodowe.

Mimo że w Holandii stopień zorganizowania pracowników w związkach zawodowych jest podobnie jak w Polsce dość niski, to także tam, podobnie jak w Polsce, związki zawodowe traktuje się jako organizacje reprezentujące interesy pracownicze i uważa się je za uprawniony podmiot do występowania w imieniu pracowników przy regulowaniu spraw pracowniczych. Tak to reguluje holenderska ustawa o zbiorowych układach pracy (*wet op de Collectieve Arbeidsovereenkomsten* – CAO), a w Polsce – art. 23 ustawy.

Zbieżne są regulacje holenderskie i polskie, kiedy związek zawodowy może ogłosić strajk. Holenderska ustawa o CAO traktuje za bezprawny strajk (art. 22), jeśli jest sprzeczny ze zobowiązaniami związku zawodowego, zawartymi w obowiązującej umowie zbiorowej, lub z prawem, a nadto świadomie narusza normy działające w stosunkach między pracodawcami a związkami zawodowymi. Związane jest to z poglądem, że strajk stanowi ostateczny środek walki pracowniczej i winien mieć zastosowanie, jeśli nie można dojść do porozumienia w inny sposób, a zwłaszcza w drodze negocjacji.

Odmienną natomiast jest rola organów sądowych w Holandii i w Polsce co do rozstrzygania zbiorowych sporów pracowniczych. W Holandii sądy rozpatrują sprawy strajku na tle roszczeń odszkodowawczych za poniesione straty, w Polsce zaś organy sądowe (Kolegium Arbitrażu Społecznego przy Sądzie Najwyższym oraz Okręgowych Sądach Pracy i Ubezpieczeń Społecznych) zajmują się istotą zbiorowego sporu pracowniczego. Te zaś ostatnie sprawy w Holandii nie są rozpatrywane przez sądy, lecz przez inne powołane prawem instytucje, do których należy rozwiązywanie tych spraw z urzędu, lecz w oparciu o zasadę formalnej dobrowolności.

Gospodarka holenderska jest zorganizowana inaczej niż uspołeczniona gospodarka polska. Administracja i władze państwowe oraz komunalne występować mogą w sporach pracowniczych w charakterze strony tylko wtedy, gdy dany zakład pracy objęty sporem pracowniczym stanowi własność państwową lub komunalną. Ponieważ większość zakładów pracy w sferze gospodarczej stanowi własność nieuspołecznioną – kapitalistyczną, zatem

pracownicze układy zbiorowe są tam negocjowane w ramach utworzonych instytucjonalnie struktur. Takimi strukturami są powstałe na mocy ustawy tzw. PBO (*publiek-bedrijfs-organisaties* — korporacje publiczno-zawodowe), ze swym wierzchołkiem w postaci SER.

PBO grupują organizacje przedsiębiorców — tak pionowo, jak i poziomo [11]. Do władz PBO wchodzą przedstawiciele organizacji pracodawców — według klucza określającego ich rolę gospodarczą i liczby zatrudnianych pracowników, oraz przedstawiciele działających w objętych PBO zakładach pracy central związkowych — w proporcji zależnej od liczby zrzeszonych przez nie tam członków.

Skład przedstawicieli organizacji pracodawców i związków zawodowych jest oparty na parytecie. Na czele zarządu PBO stoi osoba mianowana lub zatwierdzana przez rząd. Do zadań PBO poza regulowaniem warunków pracy i płacy, w tym też opracowywaniem zbiorowych układów pracy dla poszczególnych branż i zakładów, należą sprawy gospodarcze, jak np. regulowanie produkcji i sprzedaży, itp. W skali całego kraju wszystkie PBO podlegają SER.

Rola SER-u w Holandii jest inna niż jej polskiej imienniczki. Rada Społeczno-Gospodarcza w Polsce jest organem doradczym Sejmu i uchwały jej nie są ani formalnie, ani faktycznie wiążące; dopiero stosowną uchwałę lub ustawę może przyjąć Sejm. Natomiast SER w Holandii stanowi autonomiczny organ doradczy rządu. Składa się on z mniejszej liczby (45) członków niż w Polsce: 15 osób stanowią przedstawiciele ogólnoholenderskich organizacji przedsiębiorców (wg analogicznego klucza jak przy PBO), 15 osób — przedstawiciele central związkowych FNV i CNV (w proporcji zależnej od liczby członków), i 15 osób stanowią powołani przez rząd — nie należący ani do związków zawodowych, ani do organizacji przedsiębiorców, przeważnie naukowcy lub fachowcy. Uchwały SER zapadają większością $^2/_3$ głosów. Obrady są tajne, w tym też dla rządu. SER rozstrzyga w skali krajowej wszelkie kwestie dotyczące m. in. warunków pracy i płacy, obowiązujące dla PBO jako podstawa lub zasady. Formalnie uchwały SER zatwierdzane są przez rząd, lecz rząd z reguły uchwał tych nie zmienia, gdyż nie widzi potrzeby ingerencji w porozumienia zawierane przez najpotężniejsze organizacje pracodawców i pracowników. Przy SER działa też tzw. *College van Beroep* (Kolegium Odwoławcze), rozstrzygające spory między PBO i jednostkami doń wchodzącymi, SER i PBO zrzeszają organizacje pracodawców i pracowników, które pod nadzorem władz państwowych umożliwiają osiągnięcie kompromisu w sprawach płac i warunków pracy. Takiego rodzaju struktury nie ma, jak dotąd, w Polsce i w innych krajach socjalistycznych. SER i PBO skupiając w sobie najbardziej liczące się organizacje dwustronne mają możliwość regulowania najbardziej istotnych spraw pracowniczych i nie muszą posiadać uprawnień do środków przymusu.

[11] Szczegółowy opis [w:] A. Głowacki: *System polityczny Holandii*, Szczecin 1983.

Ustawa polska (art. 38, pkt. 4) stanowi o zapowiedzi strajku na 7 dni przed jego rozpoczęciem, czyli wyraźnie precyzuje okres zapowiedzi strajku i — podobnie jak w Holandii — zabrania strajku (w Holandii czyni strajk bezprawnym) przed upływem terminu wypowiedzenia układu zbiorowego lub ustalonego w porozumieniu terminu realizacji jego postanowień (art. 38, pkt. 5 ustawy).

Orzecznictwo sądowe w Holandii — podobnie do przepisów polskich — nakazuje uwzględniać współmierność żądań (w terminologii holenderskiej — celów) do strat (w Holandii — skutków) związanych ze strajkiem.

Istotną różnicę stanowi kwestia odpowiedzialności za strajk bezprawny. W Holandii wychodzi się z przesłanek sądowej odpowiedzialności cywilnej, którą łatwiej przypisać osobie prawnej, tj. związkom zawodowym, w Polsce zaś przewidziana jest odpowiedzialność karna wobec osób fizycznych (art. 47 ustawy), i administracyjna, oraz przewiduje się kary wobec związków zawodowych: grzywny dla poszczególnych członków organu związkowego i skreślenia związku zawodowego z rejestru związkowego lub też zażądanie nowych wyborów do organu związkowego postępującego rażąco sprzecznie z ustawą (art. 48).

W Holandii nie ma odpowiedzialności karnej i administracyjnej wobec organów związkowych i samego związku. Natomiast w ramach odpowiedzialności cywilnej przed sądem uwypukla się rolę związku zawodowego za wywołanie strajku. Za strajk uznany za bezprawny, a wywołany przez związek, strajkujący robotnik w Holandii, tak jak w Polsce, nie odpowiada (chyba że nim kieruje).

Natomiast za udział w strajku tzw. dzikim, jeśli ten strajk zostanie uznany za bezprawny, indywidualny robotnik odpowiada w ramach prawa cywilnego z tytułu niewykonania pracy, a pracodawcy przysługuje prawo do natychmiastowego rozwiązania stosunku pracy z robotnikami przystępującymi do dzikiego strajku. W przypadku strajku, zarówno zorganizowanego, jak i dzikiego, pracodawca może uznać, że odtąd dotychczasowy układ pracy przestał obowiązywać[12].

Takich sankcji za dziki strajk nie przewiduje polska ustawa, jednakże ochrona strajkujących uczestniczących w strajku ustawowo dopuszczalnym (art. 44) nie rozciąga się na strajki sprzeczne z ustawą. W związku z powyższym można domniemywać, iż uczestnicy strajku sprzecznego z ustawą mogą ponieść konsekwencje wynikające z przepisów kodeksu pracy, tj. aż do zwolnienia natychmiastowego z pracy włącznie, a osoby kierujące takim strajkiem odpowiadać będą karnie. Przypuszczać należy, że uczestnicy bezprawnego strajku, lecz zorganizowanego przez związek zawodowy, żadnej odpowiedzialności nie poniosą, a ograniczona ona będzie wyłącznie do osób organu związkowego, który strajk proklamował.

Związkom zawodowym proklamującym strajk, tak w Polsce, jak i w Ho-

[12] *Advies inzake...*, s. 5—6.

landii, pozostawia się uznanie, czy strajk wynika z dostatecznie uzasadnionych względów społecznych i ekonomicznych (w Holandii)[13], czy też uzasadnionej „obrony interesów ekonomicznych i społecznych danej grupy pracowniczej" (art. 37 polskiej ustawy), choć w Polsce w świetle rozstrzygania sądowego sporów pracowniczych musi sąd wchodzić także i w istotę sporu, co w skutkach może wpływać na decyzje sądu co do legalności strajku.

Prawem do strajku dysponuje w Holandii związek zawodowy posiadający osobowość prawną, co odpowiada polskiej rejestracji sądowej. W Holandii związek zawodowy uprawniony do zainicjowania strajku winien posiadać co najmniej 2-letnią osobowość prawną, gdyż wtedy może ponosić odpowiedzialność cywilną, ponieważ w takim czasie zdoła zgromadzić pewien majątek i środki.

W Holandii rozróżnia się następujące przypadki strajków bezprawnych:

1. Sprzeczne z prawem, czyli zabronione ustawowo, wymierzone przeciwko obowiązującym zasadom CAO (zbiorowych układów pracy), wiążącym regulacjom płacowym, innym prawnym regulacjom zabraniającym pracodawcy postąpić w sposób żądany przez strajkujących[14]. W Polsce ustawa zabrania strajku: a) dla poparcia zaistniałych sporów indywidualnych, jeśli są one możliwe do rozstrzygnięcia w drodze orzeczenia organu rozpatrującego spory o roszczenia pracownicze; b) politycznego; c) solidarnościowego dla poparcia żądań grupy pracowniczej; d) grup pracowniczych przewidzianych w art. 40 ustawy; e) na terenie, gdzie ogłoszono stan klęski żywiołowej; f) przed terminem wypowiedzenia układu zbiorowego lub ustalonego w porozumieniu terminu realizacji jego postanowień). W Holandii zniesiono w 1979 r. ustawowy zakaz strajku dla personelu kolejowego i urzędników państwowych, obowiązujący od 1903 r. Zniesienie tego zakazu wywołało spór między rządem a związkami zawodowymi co do zasady. Rząd w sprawie urzędników państwowych uznał, że zniesienie zakazu strajku oznacza tylko to, iż za udział w takim strajku nie ma odpowiedzialności karnej, lecz wcale nie oznacza uznania prawa do strajku. Związki zawodowe interpretowały to inaczej, proponując przyjęcie wyraźnych regulacji prawnych[15]. Różnice są więc istotne (co do pojęcia polskiego, jak i holenderskiego), jakie strajki są sprzeczne z prawem. W Holandii nie można zastosować strajku przeciwko prawnym regulacjom ustanowionym przez władze państwowe, co dopuszcza w zasadzie prawo polskie. Natomiast tak samo niedopuszczalny w Polsce jak i w Holandii jest strajk wymierzony przeciwko zbiorowemu układowi pracy w okresie jego obowiązywania;

2. Sprzeczne ze zobowiązaniem związku zawodowego z tytułu zbiorowego układu pracy. Chodzi tu głównie o zobowiązanie dotyczące tzw. obowiązku

---

[13] *Ibidem*, s. 5.

[14] *Ibidem*, s. 15.

[15] *Tekst van een toespraak van Mr. D. van de Kamp...*, s. 7.

pokoju (*vredesplicht*). Oznacza to zorganizowanie strajku zgodnego z prawem przez związek zawodowy, ale wbrew przyjętym na siebie dobrowolnie zobowiązaniom. Związek zawodowy, który nie uczestniczył w zawarciu zbiorowego układu pracy, nie może wywołać strajku, jeśli nie chciał wziąć udziału w rokowaniach z pracodawcą na temat tego układu. Może zaś wywołać strajk, jeśli został przy rokowaniach nad tym układem pominięty. Może też wywołać strajk wobec pracodawcy odmawiającego udziału w rokowaniach nad zbiorowym układem pracy [16]. Ustawodawstwo polskie takiego przypadku nie przewiduje, gdyż wychodzi z przesłanek jednolitości ruchu zawodowego i nie zna dobrowolnego zobowiązania związku zawodowego o zawieszeniu przezeń na określony czas prawa do strajku, ani też możliwości, by zainteresowani partnerzy nie uczestniczyli w rokowaniach nad zbiorowym układem pracy;

3. Sprzeczny z normami proceduralnymi. W Holandii normy te nie są sprecyzowane i podlegają w każdym przypadku ocenie sądu. Generalnie przyjmuje się, że proklamowanie strajku winny poprzedzać poważne rokowania i że należy uprzedzić o terminie strajku. Natomiast prawo polskie reguluje szczegółowo te kwestie. W wypadku zaistnienia sporu zbiorowego właściwe organy związkowe i administracji mają obowiązek podjęcia rokowań dla jego rozwiązania. W przypadku fiaska rokowań na żądanie jednej ze stron wszczyna się postępowanie pojednawcze przed komisją złożoną parytetowo z przedstawicieli stron w liczbie sześciu i zakreśla się termin zakończenia tego postępowania (7 i 10 dni). Jeśli strony nie dojdą nadal do porozumienia, winny poddać spór rozstrzygnięciu przed organami sądowymi, do których składu zostają dopuszczone. Orzeczenie tych organów sądowych, jeśli przed poddaniem rozstrzygnięcia sporu żadna ze stron nie postanowi inaczej, wiąże strony. Dopiero po tej procedurze można ogłosić strajk, a także w wypadku, gdy chodzi o niewykonanie orzeczenia tegoż organu sądowego;

4. Sprzeczny z zasadą współmierności. W Holandii określa się, że cel strajku nie może być świadomie niewspółmierny do jego skutków. Ponieważ polska ustawa nakłada obowiązek na organ związkowy podejmujący strajk, by brał pod uwagę „współmierność żądań do strat związanych ze strajkiem" (art. 37, pkt. 2), toteż holenderskie oceny współmierności mogą mieć znaczenie dla polskiego orzecznictwa sądowego i praktyki. W orzecznictwie sądowym Holandii podkreśla się, że zasada ta może być rozpatrywana jedynie w oparciu o konkretne przypadki. Naruszenie jej musi wynikać ze świadomego zamiaru. Przykładowo: wystąpienie przeciwko nierzeczowemu i nieuzasadnionemu postępowaniu pracodawcy wcale nie musi pociągać za sobą strajku we wszystkich zakładach dąnego przedsiębiorstwa w całym kraju. Natomiast jeśli pracodawca wbrew zakazowi prawnemu jest członkiem

[16] *Advies inzake*..., s. 15–16.

rady przedsiębiorstwa (*ondernemingsraad*)[17] i wyraznie obraża pracowników, to strajk uznaje się za uzasadniony, gdyż takie postępowanie pracodawcy narusza niezależność rady przedsiębiorstwa. Nie można przyczyniać szkód przedsiębiorstwu na skutek wyłączenia instalacji i urządzeń, co może stanowić zagrożenie dla życia lub zdrowia ludzkiego albo spowodować niepowetowane szkody. Tę ostatnią kwestię w Polsce regulują przepisy o obowiązkach organizatorów strajku, lecz różnica polega na tym, że w Holandii prowadzi to do uznania strajku za bezprawny, a w Polsce — do odpowiedzialności karnej organizatorów strajku. W Holandii uważa się też strajk za bezprawny, jeśli dotyczy żądania niewielkiej różnicy co do podwyżki płac (np. żądanie brzmi, by podwyższyć zarobki o 4,5%, a pracodawca gotów jest podnieść je o 4%, czyli strajk o 0,5%)[18];

5. Świadomie sprzeczny z zasadą pieczołowitości (*zorgvuldigheidsnorm*). Czyni to w Holandii strajk bezprawnym w następujących przypadkach: a) gdy uzyskane regulacje płacowe odbiegają w górę od ogólnej przeciętnej płacy w danej gałęzi lub kraju. Wtedy ma prawo rząd, a nie sąd, unieważnić zawarte porozumienie. Takiej regulacji nie zna prawo polskie; b) jeśli strajk został wywołany bez wyczerpania możliwości rokowań lub arbitrażu, lub z odrzuceniem tych możliwości. Ustawa polska również te okoliczności uznaje za podstawę do bezprawności strajku, lecz w aspekcie zasad proceduralnych; c) jeśli strajk jest skierowany przeciw zarządzeniom władz krajowych[19] lub zagranicznych. Wyjątkiem są strajki solidarnościowe organizowane w skali międzynarodowej, lecz dopuszczalne jedynie w zakresie społeczno-ekonomicznym, a nie politycznym. Nie mogą być nimi strajki solidarnościowe w innych branżach (np. w piekarnictwie dla poparcia żądań metalowców). Dopuszczalne jednak są strajki solidarnościowe, jeśli pracodawca okazuje sympatię innemu pracodawcy, u którego wystąpił strajk[20]. W Polsce zakazane są strajki solidarnościowe i polityczne. Te ostatnie są w Holandii bezprawne pod groźbą odpowiedzialności cywilnej wobec pracodawcy.

Zajmijmy się pozycją pracownika podczas strajku. W Holandii pracownik uczestniczący w strajku wywołanym przez posiadający od co najmniej 2 lat osobowość prawną związek zawodowy nie ponosi odpowiedzialności, dopóki taki strajk nie został uznany za bezprawny. Jeśli następuje konty-

[17] Rada przedsiębiorstwa składa się z przedstawicieli wybieranych przez załogę (nieco przypomina polski samorząd pracowniczy) i zajmuje się kwestią funkcjonowania przedsiębiorstwa, lecz nie systemu ekonomicznego, w którym przedsiębiorstwo działa. Z reguły jest tworzona w przedsiębiorstwach zatrudniających nie mniej niż 100 pracowników. Jest partnerem dyrekcji, lecz (w przeciwieństwie do polskiego samorządu pracowniczego) nie ma żadnego wpływu na skład dyrekcji i zarządu przedsiębiorstwa. Zob. *Georganiseerd. De wet op de ondernemingsraden 1979 voor kaderleden toegelicht*, (wyd. FNV, 1979).

[18] *Advies inzake...*, s. 17.

[19] Zarządzenia te są innego charakteru niż sprzeczne z prawem, które w Holandii wymagają regulacji ustawowej.

[20] *Advies inzake...*, s. 17—20.

nuacja strajku, mimo powiadomienia strajkujących o jego nielegalnym charakterze, odpowiedzialność ponosi już nie tylko związek zawodowy, lecz także indywidualny strajkujący pracownik — zgodnie z przepisami umowy o pracę (tj. mogą mu być potrącone koszty odszkodowawcze tam przewidziane i może być z pracy zwolniony ze skutkiem natychmiastowym). Strajk dziki, jeśli nie jest bezprawny, może być przeprowadzany, lecz na ogół strajki takie uznawane są za nielegalne i powodować mogą odpowiedzialność strajkujących — zgodnie z przepisami umowy o pracę (kwota odszkodowania może być potrącona przez pracodawcę i temu ostatniemu przysługuje prawo natychmiastowego zwolnienia pracowników)[21].

W Polsce przepisy regulują przebieg strajku. Stanowią one, że zakładowy organ związkowy może ogłosić strajk po uzyskaniu akceptacji tej decyzji przez większość załogi w głosowaniu tajnym oraz zgody nadrzędnego organu związkowego. Głosowanie załogi w sprawie strajku jest dobrowolne: „Udział w strajku jest dobrowolny. Nikt nie może być zmuszony do udziału w strajku lub odmowy udziału w strajku. Nie wolno stawiać przeszkód w podejmowaniu pracy, o ile istnieją warunki do jej podjęcia przez pracowników, którzy nie uczestniczą w strajku lub zrezygnowali z uczestnictwa w nim" (art. 38, pkt. 1 i 3 ustawy).

W Holandii związek zawodowy proklamujący strajk nie ma reguł prawnych przeprowadzania strajku. Kieruje się on przepisami swojego statutu. Należy nadmienić, że nie wszystkie związki zawodowe mają w statucie regulacje dotyczące strajku. Regulacje te przewidują, że do proklamowania strajku upoważniony jest zarząd główny związku zawodowego. Zarząd główny przeprowadza zebranie z zainteresowanymi członkami i przeprowadza głosowanie pisemne, w którym za strajkiem winno się opowiedzieć $^3/_4$ oddanych głosów członków związku, którzy będą strajkować. Wtedy dopiero zarząd główny może proklamować strajk. W ten sposób zarząd główny rozstrzyga o kontynuowaniu lub zakończeniu strajku. W wyjątkowych przypadkach zarząd główny po porozumieniu z radą związku[22] może odstąpić od takiego postępowania[23]. Zarząd główny kieruje strajkiem i może obciążać członków związku daninami na jego rzecz oraz zbierać dobrowolne datki. Związek wypłaca strajkującym członkom zasiłek strajkowy pod warunkiem, że byli co najmniej 3 miesiące członkami związku i płacili określone statutem składki. Zasiłek ten wynosi tygodniowo 15-krotną wysokość składki związkowej i ewentualnie nadto wysokość ustawowego dodatku na dzieci. Wypłata może być cofnięta przez zarząd główny członkom związku, którzy się nie stosują do zasad ustalanych podczas strajku przez ten zarząd. Wypłata zasiłku może być przedłużona przez zarząd główny do 8 tygodni po zakończeniu strajku tym członkom, którzy na skutek strajku poniosą szkody,

---

[21] *Ibidem*, s. 21—22, 27—28.

[22] Rada związku składa się z członków wybieranych przez zarządy okręgowe związku.

[23] Np. *Statuten en Huishoudelijk Reglement van de Industriebond CNV*, art. 80.

np. zostaną bezrobotni. Jednak mogą oni stracić wcześniej prawo do tego zasiłku, jeśli nie podejmą proponowanej im stosownej pracy. Zarząd główny może w przypadkach indywidualnych zasiłek przedłużyć powyżej 8 tygodni[24].

Przepisy statutów związkowych w Polsce dają znacznie większą swobodę instancjom zakładowym w inicjowaniu strajku, przynajmniej obecnie, niż w Holandii.

Proklamujący strajk związek zawodowy w Holandii podejmuje ryzyko skutków tego strajku, nie pytając o zdanie całej załogi. Ponieważ niecłonkowie danego związku zawodowego od związku żadnych zasiłków strajkowych nie otrzymują, lecz mogą korzystać tylko z ofiar i datków zebranych przez związek na poparcie strajku, toteż rozważaniem szans na sukces strajku obciąża się związek, który nawet w przypadku strajku legalnego, jeśli się on nie uda, ryzykuje tym, że pracodawca zgodnie z prawem holenderskim może uznać, iż dotychczasowy układ zbiorowy pracy został przez związek wypowiedziany i go nie wiąże. Z prawa tego jednak pracodawca nie może skorzystać, jeśli większość załogi nie poparła strajku.

Brak sukcesu strajkowego powoduje z reguły spadek prestiżu proklamującego go związku zawodowego. Sukces zaś najczęściej bywa uzależniony od poparcia przez większość załogi, co wymaga nie tylko uzgodnienia z innymi związkami działającymi w danej branży lub przedsiębiorstwie, lecz także przekonania do udziału w strajku niezorganizowanej załogi, jeśli stanowi ona większość pracowników. Nikogo bowiem, tak jak w Polsce, nie można przymusić do udziału w strajku. Holenderskie związki zawodowe działają tedy w ten sposób, że w zawieranych z pracodawcami zbiorowych układach pracy dążą do wstawienia punktu, iż zatrudniani będą przede wszystkim członkowie związku zawodowego.

Nielojalność wobec akcji strajkowej podjętej przez związek bywa karana usunięciem danego członka ze związku zawodowego, co może utrudnić mu pomoc w uzyskaniu pracy, gdyż udział związków zawodowych jest duży w publicznym pośrednictwie pracy, a niektóre z nich mają własne biura pośrednictwa pracy. Z reguły kadrowi robotnicy, długoletni pracownicy w danej firmie, są członkami związków zawodowych. Z tych względów decyzja o strajku zależy w dużej mierze od nich, a ich pozycja w przedsiębiorstwie powoduje, że nie są skłonni do lekkomyślnego rozpoczynania strajku, a jeśli opowiedzą się za strajkiem, to mają duże możliwości pociągnięcia za sobą pracowników niezorganizowanych, którzy w sprawach pracowniczych często zależą od funkcjonariuszy związkowych w swym miejscu pracy ze względu na rolę związków w radzie przedsiębiorstwa i zinstytucjonalizowane formy kontaktów dyrekcji z władzami związkowymi w zakładzie pracy[25].

---

[24] *Ibidem*, art. 81–88. Por. z: *Reglement voor de uitkering tijdens staking en uitsluiting*, [w:] *Statuten en Reglementen van de Nederlandse Christelijke Bond van Werknemers in de Hout en Bouwnijverheid. Goedgekeurd bij Koninklijke Besluit van 29 maart 1956*, nr 328.

[25] *Vakbeweging...*

W Polsce strajkujący również nie otrzymują wynagrodzenia. Przysługuje ono jednak pracownikom, którzy udziału w strajku nie brali i z powodu wywołanych przez strajk przeszkód nie mogli wykonywać swej pracy. Przepisy polskie dopuszczają też możliwość wypłacenia strajkującym z funduszów związkowych rekompensaty utraconego wynagrodzenia, co może się odnosić nie tylko do członków związku zawodowego.

W Holandii pracodawca nie płaci za pracę niewykonaną, chyba że protest strajkowy był zasadny[26], a nie należący do związku pracownicy mogą tylko sądownie dochodzić ewentualnych roszczeń wobec związku, jeśli ponieśli nieuzasadnione szkody.

Polska regulacja sugeruje — przez sformułowanie, że decyzję o strajku winna zaakceptować „większość załogi" — iż nie biorący udziału w głosowaniu tajnym co do kwestii strajku są przeciw strajkowi. Natomiast w Holandii wspomniane statuty związkowe uprawniają do podjęcia decyzji większością $^3/_4$ oddanych głosów członków związku zawodowego.

Przepisy polskie wydane zostały w aspekcie wydarzeń lat 1980—1981 i mają na celu utrudnianie wywołania strajku. W Holandii takiej obawy się nie żywi, polegając na rozsądku związków zawodowych i materialno-finansowym zagrożeniu związku w przypadku, jeśliby lekkomyślnie rozpoczął strajk. W Polsce nie ukształtowała się jeszcze praktyka roli związku zawodowego w zakładzie pracy — wszak do tej pory, jak zresztą i nigdy przedtem, związki zawodowe w Polsce nie dążyły do wpływu na zatrudnienie, awanse itp. swych członków w formie porozumień z pracodawcami, co czynią i czyniły związki holenderskie.

Pozostałe polskie przepisy w sprawie prowadzenia strajku są zgodne z praktyką holenderską: kierownik zakładu pracy nie może być ograniczony przez organizatorów strajku w pełnieniu swych obowiązków; organizatorzy strajku zobowiązani są wspólnie z nim zapewnić w czasie strajku ochronę mienia i nieprzerwaną pracę urządzeń i instalacji, których unieruchomienie może zagrozić zdrowiu lub życiu ludzkiemu albo też wywołać niepowetowane szkody; niedopuszczalny jest zabór mienia; niedopuszczalne jest zmuszanie przemocą lub groźbą karalną innej osoby do zaniechania podjęcia lub wykonywania pracy itp. (art. 39 ustawy). W przypadku naruszenia prawa karnego odpowiada w Holandii, podobnie jak w Polsce, sprawca; lecz — w przeciwieństwie do Polski — odpowiada cywilnie i prawnie — w wypadku uznania strajku za nielegalny — związek zawodowy proklamujący strajk.

Reasumując: rozstrzyganie konfliktów pracowniczych w Holandii pozostawione jest do uzgodnienia pracodawcom — reprezentowanym przez organizacje pracodawców, i pracownikom — reprezentowanym przez związki zawodowe. Państwo i jego organy występują jako arbiter. W Polsce obecny

---

[26] Zasadność protestu strajkowego, pociągająca za sobą zapłacenie pracownikom za strajk, może być uznana w porozumieniu kończącym strajk lub wyegzekwowana przez związek zawodowy w postępowaniu sądowym.

system gospodarczy – dominująca własność państwowa – angażuje państwo jako jedną ze stron konfliktu. W Holandii przy braku groźby dla ustroju, czy też dla władz państwowych, strajki polityczne nie stanowią problemu i są nielegalne. Przez pozycję związków zawodowych w przedsiębiorstwach i instytucjach publicznych zajmujących się sprawami społeczno-gospodarczymi umocniona została ich niekwestionowana rola jako organizacji artykułujących interesy pracownicze. Taka rola związków zawodowych w Polsce była dwukrotnie tam kwestionowana: w 1970 r. i w 1980 r. Jeśli związki zawodowe staną się w Polsce niekwestionowaną organizacją artykułującą skutecznie interesy pracownicze, to należy sądzić, że regulacje polskie oparte o penalizację mogą w przypadku strajków bezprawnych lub nieuzasadnionych przejść ewolucję w kierunku rozwiązań holenderskich, przewidujących li tylko odpowiedzialność cywilną związków zawodowych i pracowniczą uczestników strajku.

Ramy niniejszego artykułu nie pozwalają nam rozważyć relacji zachodzących w przypadku konfliktów pracowniczych między związkami zawodowymi a samorządem pracowniczym, choć różna jest rola tych samorządów w Polsce i w Holandii z uwagi na różnice systemu społeczno-gospodarczego.

ANDRZEJ GŁOWACKI

LABOUR CONFLOCTS AND THEIR SETTLING IN POLAND AND IN THE NETHERLANDS (A COMPARATIVE ANALYSIS)

Summary

The article is dedicated to a comparison between legal regulations of the strike-questions in Poland (by the law of the trade-unions) and in the Netherlands according to norms of the civil law and of judicial practice. Like Polish legal regulations the Netherlands ones recognize the trade-unions as a legal subject to take part in labour conflicts and to use the right to strike. The principal difference is, that a strike recognized in Netherland as a illegal one involves a civil responsability of a trade-union, which should recover losses oused by a strike to an employer. An illegal wild strike or a continuation of a the strike recognized by the court as an illegal one involve an individual responsibility of a striker according to norms of Labour Code. However in Poland organizers of an illegal strike could be prosecuted and a trade-union for organization of an illegal strike could be punished according to Administrative Law, by the way of suspending his authorities, of striking of the judicial register etc. The Polish legislation does not know a civil responsibility for strikes.

АНДЖЕЙ ГЛОВАЦКИ

ТРУДОВЫЕ КОНФЛИКТЫ И ИХ РАЗРЕШЕНИЕ В ПОЛЬШЕ И В ГОЛЛАНДИИ (СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ)

Резюме

Настоящая статья посвящена сравнению правовой регулировки забастовок в Польше на основании закона о профсоюзах и в Голландии — на основании норм гражданского права и судебной практики.

Польские правовые регулировки, как и голландские, предусматривают, что профсоюз обладает правом выступать в качестве стороны в трудовых конфликтах, а также воспользоваться правом объявлять стачку. Основная разница состоит в том, что в Голландии из забастовки противозаконной вытекает гражданская ответственность профсоюза, который должен возместить убытки причиненные стачкой предпринимателю. Противозаконная „дикая" забастовка или продолжение работниками стачки объявленной судом противозаконной несет за собой личную ответственность бастующего согласно нормам трудового права. В Польше однако организаторы противозаконной стачки могут быть привлечены к уголовной ответственности, а профсоюз может быть наказан в административном порядке, м. п. его инстанции могут быть отстранены, сам он может быть вычеркнут из регистра профсоюзов итд. Польское право не знает гражданской ответственности за забастовку.

Praca przyjęta przez Redakcję 24 VII 1984.

SZCZECIŃSKIE ROCZNIKI NAUKOWE – ANNALES SCIENTIARUM STETINENSES
1986 t. I, z. 1, s. 77-90

LUDWIK JANISZEWSKI

SPOŁECZNO-KULTUROWE DETERMINANTY SUKCESU MAŁŻEŃSKIEGO W RODZINACH MARYNARZY

Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Zakład Socjologii Morskiej,
ul. Waryńskiego 17, 71-610 Szczecin

Streszczenie. W artykule autor prezentuje częściowe wyniki badań empirycznych, przeprowadzonych (w ramach problemu międzyresortowego MR-III-18) wśród 200 rodzin marynarzy zatrudnionych w PŻM w Szczecinie. Przedmiotem opisu socjologicznego są czynniki społeczno-kulturowe, wpływające na osiągany w tych rodzinach sukces małżeński. Autor ogranicza się wyłącznie do analizy tych czynników, które dotyczą okresu przedślubnego, a które z osiągniętym sukcesem łączy wysoki stopień korelacji i znaczna zależność. Są to czynniki takie jak: dłuższy okres znajomości partnera przed ślubem, udane narzeczeństwo, szczęśliwe małżeństwo rodziców, własne szczęśliwe dzieciństwo, pozytywne motywy wyboru partnera, trafność doboru małżeńskiego i aprobata związku przez rodziców.

Słowa kluczowe: małżeństwo – rodzina marynarzy – sukces.

1. UWAGI WSTĘPNE

Przyjmuję, że sukces małżeński w badanych rodzinach marynarskich jest następstwem działania lub występowania wielu czynników sprawczych (czyli determinant), mających mniej lub bardziej charakter subiektywny lub obiektywny, wewnątrz- lub zewnątrzrodzinny. Nie sposób ich wszystkich uchwycić i opisać naukowo. Można to uczynić jedynie z najważniejszymi, które przyczyniają się najbardziej do osiągania sukcesu.

Należy też wiedzieć, że czynniki te na ogół dotyczą zarówno cech osobowych poszczególnych partnerów, jak i zjawisk związanych z kulturą środowisk społecznych, z których się oni wywodzą i z którymi łączy ich pewne dziedzictwo kulturowe. Środowiska te wywierały i wywierają nadal określony wpływ – poprzez socjalizację, ustalanie wartości, wzorów i modeli – na powstanie i przebieg dotychczasowy ich życia małżeńsko-rodzinnego. Przede wszystkim dostarczały i dostarczają one członkom poszczególnych małżeństw i rodzin określonych systemów wartości, wyznaczały i wyznaczają treść ich myślenia i działania, kształtowały i kształtują potrzeby oraz sposoby i poziom zaspokajania tych potrzeb.

Osiągnięty przez badane małżeństwa sukces można w związku z tym rozpatrywać jako pewną prawidłowość pomyślnie przebiegającego procesu przystosowania zarówno między obojgiem współmałżonków, jak też i między nimi a zewnętrznymi zjawiskami życia społecznego. Jednocześnie prawidłowość tę można traktować jako zjawisko podlegające ściśle określonemu uwarunkowaniu społeczno-kulturowemu, wskazującemu na zależność osiąganego sukcesu od czynników tkwiących w środowiskach społecznych, w których powstają i rozwijają się badane małżeństwa marynarskie.

Zgodnie z przyjętym założeniem, że proces przystosowania się małżeńskiego zaczyna się już przed formalnym zawarciem związku, wymienione wyżej czynniki dzielę z grubsza na te, które znaczące są dla „okresu przedślubnego", oraz na te, które odgrywają doniosłą rolę w „okresie poślubnym". Przy czym w artykule niniejszym ograniczę się wyłącznie do opisu czynników dotyczących okresu pierwszego, tj. przedślubnego. Ponadto główną uwagę zwrócę na te czynniki, które z osiągniętym przez małżeństwa marynarskie sukcesem łączy przynajmniej wysoki stopień korelacji i znaczna zależność.

2. OPIS GŁÓWNYCH CZYNNIKÓW

Uważam, że zawarcie związku małżeńskiego z wybranym partnerem można analizować jako proces rozwojowy, obejmujący określone stadium, które składa się z kolejnych, następujących po sobie etapów czasowych. Stadium to nazywa się okresem przedślubnym, kiedy para przeżywa serię faz znajomości — od pierwszego przypadkowego spotkania poprzez „chodzenie ze sobą na poważnie" i narzeczeństwo, aż do podjęcia decyzji o zawarciu małżeństwa i pełnienia nowych ról społecznych. Każda z tych faz może wpływać mniej lub bardziej korzystnie czy też negatywnie zarówno na fakt zawarcia związku, jak i na dalsze pożycie.

W tym miejscu zamierzam zwrócić uwagę badawczą przede wszystkim na pozytywne następstwa poszczególnych faz.

W świetle zgromadzonego materiału empirycznego można stwierdzić, że okres przedślubny badanych małżeństw marynarskich trwa rozmaicie — od kilku tygodni do prawie dziesięciu lat (tab. 1). Jest to zaiste ogromna rozpiętość czasowa, oddziałująca w różnym stopniu i w różny sposób na treść i przebieg wymienionych wyżej faz.

Z danych wynika, że stosunkowo mała liczba osób (5,4%) zawarła związek małżeński w tempie „ekspresowym", uniemożliwiającym głębsze poznanie cech osobowych partnera. Na szczęście jest to ilość niewielka w porównaniu z latami 50-tymi i 60-tymi, kiedy prawie jedna czwarta młodych marynarzy (do 30 roku życia) spieszyła się „do ołtarza" w takim właśnie tempie. Od szeregu lat zaobserwować można pozytywną tendencję, polegającą na sukcesywnym spadku ilościowym zawieranych małżeństw w okresie do 3 miesięcy. Wyniki badań socjologów amerykańskich nad procesem

przystosowania małżeńskiego dowodzą, że względnie dłuższy okres znajomości partnerów przed ślubem wywiera pozytywny wpływ na osiąganie pomyślnego współżycia [1].

Jak świadczy tabela 1, dla najliczniejszej kategorii badanych (27,1%) okres przedślubny trwał od 7 do 12 miesięcy, czyli roku. Zauważyć

Tabela 1. Okres przedślubny

Długość trwania	100
Kilka tygodni	5,4
od 3 do 6 miesięcy	23,4
od 7 do 12 miesięcy	27,1
od 1 roku do 2 lat	21,6
od 3 do 5 lat	16,2
od 5 do 8 lat	3,6
od 9 do 10 lat	2,7

można wyraźną tendencję spadkową ilości zawieranych małżeństw w miarę wydłużania się tego okresu, zwłaszcza po 5 latach znajomości. Stwierdziłem znaczącą zależność ($r = 0,85$) między wiekiem badanych a długością okresu przedślubnego. Dla kategorii respondentów w przedziale wiekowym od 23 do 32 lat okres ten wynosił najczęściej 2 lata, natomiast dla respondentów starszych, znajomości liczącej od 3 do 5 lat. Natomiast w kategorii małżeństw o dłuższym stażu ($6-10$ lat) okres przedślubny był krótszy i kształtował się najczęściej (57,3%) w granicach od 7 miesięcy do 2 lat. Dla pozostałych kategorii okres ten trwał jeszcze krócej, przeciętnie od kilku do kilkunastu miesięcy. W związku z tym można stwierdzić, że generalnie biorąc wśród małżeństw z dłuższym stażem okres znajomości był stosunkowo krótszy, ale nie znaczy to, że trwał za krótko. W opinii bowiem 76,5% marynarzy i 74,6% ich żon okres ten został oceniony jako właściwy do wzajemnego poznania się kandydatów na małżonków.

Warto dodać, że w okresie zawarcia znajomości tylko 52,2% mężów pracowało w zawodzie marynarza; z tego 6,5% na stanowisku oficerskim. Reszta z nich (47,8%) zatrudniona była w różnych zawodach „lądowych" (38,0%) lub uczyła się jeszcze w szkole (9,7%); chodzi w ostatnim przypadku o kategorię małżeństw najmłodszych, nie mających jeszcze 5-letniego stażu. Pragnę podkreślić, że zawarcie znajomości z partnerem płci odmiennej stanowiło niejako punkt wyjściowy do dalszych faz przedślubnych. Oznaczał on bezpośrednią z nim styczność osobistą, charakteryzującą się jednostronnym lub wzajemnym zainteresowaniem się cechami partnera, np. wyglądem, sposobem bycia i myślenia, zamożnością itp. Im cechy te były atrakcyjniejsze, tym większe wzbudzały zainteresowanie partnerem i tym

[1] W. M. Kephart: *The Family, Society and the Individual*, Hougton Mifflin Company, Boston 1961, s. 311.

chętniej drugi partner wyrażał zgodę na dalsze z nim kontakty, czyli spotkania. Z danych wynika, że ogólna ilość spotkań odbytych przez badanych była stosunkowo bardzo zróżnicowana; najmniej liczne spotkania odbyły te pary, w których kandydatem na męża był marynarz. Spotykały się one tylko podczas jego pobytu na lądzie, zaś najczęstszą formą kontaktu były listy i rozmowy radiotelefoniczne. Z danych wynika, że badani marynarze i ich partnerki zawarli swą pierwszą znajomość w najrozmaitszych miejscach i okolicznościach, np. na wieczorku tanecznym u znajomych, w lokalu rozrywkowym, na ulicy, w pociągu, a nawet na cmentarzu. Większość z nich (ok. 60,0%) zaznajomiła się poprzez kolegów lub koleżanki czy bliskich znajomych, a reszta (ok. 40,0%) bez pośredników. Dla 75,6% żon i 78,4% mężów pierwsza styczność z partnerem stanowiła duże i w zasadzie przyjemne przeżycie emocjonalne.

Dla marynarzy jako kandydatów do małżeństwa „chodzenie ze sobą" miało więc bardzo ograniczony charakter. Przebiegało ono z reguły między powitaniami i pożegnaniami, tj. przyjazdami z rejsu i wyjazdami w rejs, natomiast pozostała kategoria badanych nie odczuwała tego rodzaju ograniczeń. W tej fazie wspólnych spotkań i zalotów rodziły się warunki do wstępnej poufałości i zaangażowania uczuciowego. Jednakże chodzenie ze sobą nie narzucało obu stronom żadnych jeszcze zobowiązań na przyszłość. Z wypowiedzi badanych wynika, że było ono dla nich wygodną formą zachowania się, szczególnie dla mężczyzn. Pozwalało im na kontakty i spotkania z płcią odmienną bez straty czasu na negocjacje z różnymi kobietami. Dla marynarza bowiem oszczędność czasowa podczas kilkudniowego postoju międzyrejsowego była czymś wyjątkowo cennym. Również kobietom umożliwiała ona czerpanie pewnych korzyści; stałe chodzenie z mężczyzną, zwłaszcza z marynarzem, podnosiło i utrwalało w oczach najbliższego otoczenia ich status dojrzałości społecznej. Od panującego w danym środowisku społecznym zwyczaju i od oczekiwań obojga partnerów zależało, w jakiej mierze zaistniały między nimi związek zbliżony był do związku charakterystycznego dla narzeczeństwa.

Wiadomo, że najbardziej zbliżony do niego jest ten typ kontaktów (stosunków), który powstaje między partnerami dopiero po tzw. zaręczynach. Wtedy to następuje ogłoszenie związku, przede wszystkim wśród grup rówieśników, tj. kolegów, przyjaciół i znajomych. Jeśli chodzi o formalne zaręczyny, zwłaszcza w rozumieniu tradycyjnym, są dzisiaj coraz rzadszym wydarzeniem rodzinnym i ogłaszane są na specjalnie zorganizowanym spotkaniu (obiad, kawa), kiedy to w obecności rodziców, ze strony jednego lub obojga partnerów, komunikuje się uroczyście o zawarciu związku narzeczeńskiego. Przy czym następuje ceremoniał wręczenia narzeczonej tzw. pierścionka zaręczynowego lub też wzajemne wręczenie sobie obrączek.

W dobie współczesnej, kiedy występuje zanik tradycyjnych form zachowania się, narzeczeństwo opiera się z reguły na zaręczynach nieoficjalnych, polegających na „daniu sobie słowa" przez obojga partnerów, często bez

poinformowania rodziców, czy innych najbliższych osób. Zaręczyny ograniczają się najczęściej do takich form, jak pójście do kawiarni czy na dancing — celem „uczczenia" podjętych wzajemnie zobowiązań. Warto podkreślić, że formy te przeważały w badanym przeze mnie środowisku społecznym. Jak wynika z danych, tylko zaledwie 12,0% małżeństw marynarskich ogłosiło swe zaręczyny według formy tradycyjnej.

Narzeczeństwo jest ważną fazą, poprzedzającą zawarcie związku małżeńskiego. Stanowi niejako „ostatni triumfalny etap zalotów", zamykając okres przypadkowych spotkań i spontanicznych kontaktów, okres różnych przygód miłosnych, podniecień emocjonalnych, rozterek i wątpliwości. Otwiera, moim zdaniem, etap w większym stopniu uporządkowany i zaplanowany. Z zebranego materiału wynika, że na tym etapie w życiu marynarzy i ich partnerek wystąpiło wiele ważnych zjawisk, które miały poważne znaczenie dla ich dalszej przyszłości. Należały do nich: 1) nowy, pogłębiony typ poufałości, zażyłości i intymności, 2) dalsze fizyczne zbliżenie, 3) dalsze przystosowanie się osobowe, 4) planowanie zawarcia ślubu (daty, miejsca, ilości gości, wielkości kosztów) oraz przyszłych ról małżeńskich, 5) planowanie własnego domu[2].

Faza narzeczeństwa pozwoliła marynarzom i ich partnerkom — jak sami stwierdzają — na większą swobodę wymiany zdań i myśli, wyrażania uczuć, obaw i oczekiwań, a także mówienia na temat planów osobistych i zawodowych. Granice poufałości (zwłaszcza w rozmowach czy korespondencji) były z reguły wyznaczane miarą ich uczucia, taktem osobistym czy zwykłymi względami interesu własnego. Istotną rolę w procesie przystosowania odgrywały zwierzenia ze swej przeszłości i zamiary na przyszłość. Rozwiewały niejednokrotnie wątpliwość, obawę czy podejrzenia, uzdrawiając atmosferę wzajemnych stosunków. Jednakże pogłębiająca się poufałość między partnerami nie była wolna od nieporozumień i konfliktów. Niezgodność występująca w wielu sprawach była często rodzajem „wypróbowania" partnera oraz sprawdzenia jego przywiązania i uczuć. Była także niekiedy próbą przełamania barier uczuciowych i umysłowych, mającą na celu rzeczywiste porozumienie się i zgodę. Z danych wynika, że w fazie narzeczeństwa nieporozumienia występowały między połową (50,5%) kandydatów do małżeństwa. Jednakże mimo występujących nieporozumień zdecydowana większość badanych mężów (71,8%) i żon (67,6%) nie nosiła się z zamiarem zerwania kontaktów ze swym przyszłym współmałżonkiem(ką). Zamiar zerwania wyrażała zatem ich mniejszość, wśród której dominowały małżonki (32,4%; 28,2%).

Oczywiście w tej fazie wiele wzajemnych zobowiązań nie zawsze mogło być przez jedną lub obie strony w pełni i należycie urzeczywistnionych. W związku z tym dochodziło do chwilowego zerwania zaręczyn. Z danych wynika, że prawie jedna czwarta (23,6%) badanych par zaręczyny te zerwa-

[2] A. M. Lee: *Marriage and Family*, Barnes and Noble Inc. New York 1961, s. 143—148.

ła. Najczęstszym powodem były, zdaniem badanych żon, błahe nieporozumienia, ingerencja osób trzecich (głównie rodziców), poznanie innego mężczyzny, zazdrość współpartnera i jego nałogi (np. alkoholizm). Natomiast mężowie za najważniejsze przyczyny podają: negatywne cechy charakteru partnerki, poznanie innej kobiety, utrudniony kontakt z partnerką z uwagi na rejsy, brak aprobaty ze strony rodziców.

Podczas zerwania zaręczyn partnerzy nie utrzymywali ze sobą żadnych kontaktów bezpośrednich lub pośrednich (np. korespondencja, rozmowy radiotelefoniczne). Na podstawie wypowiedzi badanych można ustalić, że okres zerwania trwał przeciętnie kilka tygodni (czas trwania jednego rejsu) lub kilka miesięcy (czas trwania 1 do 3 rejsów). Najważniejszym źródłem nawiązania ponownych stosunków były „względy uczuciowe" oraz zaawansowana ciąża.

Powtarzające się spotkania i zaloty stwarzały warunki do coraz większej zażyłości, poufałości i intymności oraz zaangażowania uczuciowego, co w większości przypadków — jak świadczą wyznania samych badanych — prowadziły w konsekwencji do kontaktów seksualnych z partnerem. Z danych wynika, że wszyscy kandydaci do małżeństwa jeszcze w okresie przedślubnym odbyli swój pierwszy stosunek seksualny, przy czym aż dwie trzecie badanych (64,5%) wskazują, iż partnerem płciowym był(a) przyszły(a) współmałżonek(ka).

Jak wskazują respondenci, w tej fazie wystąpiła już konieczność wzajemnego przystosowania emocjonalnego i seksualnego. Miało to istotny wpływ na dalszy proces dojrzewania osobowego, w wyniku którego młodzieńcze uczucie zaczynało powoli osiągać coraz większą dojrzałość społeczną. Partnerzy byli zmuszeni uczyć się obcowania z obawami i niebezpieczeństwami (np. niepożądaną ciążą), a także uczyć się odpowiedzialności za drugiego człowieka. Poznając coraz głębiej swe własne potrzeby, próbowali je zaspokajać w interesie wzajemnym, co już wymagało obustronnych ustępstw i kompromisów. Jednocześnie zastanawiali się coraz poważniej, w jaki sposób pełnić będą swe przyszłe role małżeńskie. Przeżywali przy tym wątpliwości różnego typu, np. czy podołają jako marynarze lub żony marynarzy swym nowym i niełatwym obowiązkom; czy w związku z tym nie lepiej byłoby odłożyć termin ślubu lub w ogóle zrezygnować z założenia rodziny. Jak świadczą dane, ten ostatni rodzaj wątpliwości przeżywało prawie 30,0% badanych par.

Planowanie przyszłego domu, który był największym marzeniem, zwłaszcza marynarzy, łączyło się z reguły z całym kompleksem zamysłów i zamierzeń zdążających do zdobycia i posiadania własnego mieszkania, umeblowania i urządzenia go zgodnie z potrzebami zakładanej rodziny. Stąd też podczas spotkań wiele czasu marynarze i ich partnerki poświęcali na mniej lub bardziej realistyczne plany mieszkaniowe. Jak wynika z ich wypowiedzi, myśleli wtedy również o tym wszystkim, co można w skrócie określić „planowaniem przyszłych ról" małżeńskich i rodzinnych oraz za-

wodowych, i o tym, co wiąże się ze stosunkiem do rodziców i krewnych, czy ze sprawami religii, światopoglądu, działalności społecznej, politycznej itp. W wyniku tych przemyśleń – i oczywiście doświadczenia zdobytego w okresie narzeczeńskim – rodziły się dopiero decyzje dotyczące zawarcia związku małżeńskiego.

Na podstawie zebranych materiałów empirycznych można stwierdzić, że w zdecydowanej większości przypadków (ok. 80,0%) badane pary traktują swe narzeczeństwo za udane. Fakt ten świadczy niewątpliwie, iż większość ta osiągnęła zadowalające przystosowanie, które można określić mianem „sukcesu narzeczeńskiego"[3]. Sukces ten – należy zakładać – wywiera pozytywny wpływ na dalszy proces przystosowania się obojga partnerów. Po raz pierwszy empiryczne potwierdzenie tego wpływu, a ściślej biorąc – zależności sukcesu małżeńskiego od sukcesu narzeczeńskiego, uzyskali Burgess i Wallin, którzy przez ponad 10 lat prowadzili badania nad małżeństwami amerykańskimi[4]. Ustalili w rezultacie badań korelacje między narzeczeństwem a sukcesem małżeńskim (39° dla mężczyzn i 36° dla kobiet). Jednocześnie stwierdzili, że „są to najwyższe wyniki korelacji" występujące między czynnikami przedślubnymi (*premarital factors*) a wynikami sukcesu małżeńskiego. W konsekwencji wynik sukcesu narzeczeńskiego można uważać za najlepszy, jedyny instrument przed ślubem do przewidywania sukcesu małżeńskiego[5]. Sądzę, że stwierdzenie to mogę odnieść również do badanych przeze mnie małżeństw marynarskich. Materiał empiryczny, jaki zebrałem, dowodzi jednak, iż wyniki tych korelacji są znacznie wyższe niż w badaniach amerykańskich (tab. 2).

Oczywiście wpływ na pomyślny przebieg przystosowania małżeńskiego wywiera nie tylko okres narzeczeństwa, lecz także całokształt różnych czyn-

Tabela 2. Współzależności między czynnikami przedślubnymi a sukcesem małżeńskim według współczynnika Pearsona

Nazwa czynników przedślubnych	Współczynnik *r* Pearsona	
	mężowie	żony
Szczęśliwe małżeństwo rodziców	0,76	0,73
Własne szczęśliwe dzieciństwo	0,72	0,77
Pozytywne motywy wyboru partnera	0,73	0,79
Trafność doboru małżeńskiego	0,81	0,79
Aprobata zawieranego małżeństwa przez rodziców	0,75	0,78

[3] E. W. Burgess, P. Wallin: *Engagement and Marriage*, J. B. Lippincott Co., Chicago 1953, s. 304, 307–308, 314, 317.

[4] Burgess, Wallin: *op. cit.*, s. 483–484.

[5] Burgess, Wallin: *op. cit.*, s. 548.

ników społeczno-kulturalnych okresu przedślubnego w ogóle. Nie sposób ich wszystkich wymienić. Z reguły badacze biorą pod uwagę przede wszystkim te czynniki, które w świetle ich badań uzyskują najważniejsze znaczenie. Stąd wynikają pewne różnice w wykazie czynników Burgessa i Wallina oraz Kirkpatricka[6]. Poza tym zmienia się hierarchia ich znaczenia w ramach każdego wykazu. Zjawisko to występuje również w moich badaniach.

W toku dotychczasowych rozważań nad narzeczeństwem badanych małżeństw marynarskich zwróciłem uwagę na takie czynniki sukcesotwórcze, jak: właściwy okres znajomości partnerów przed ślubem, niezerwanie przez większość z nich — nawet chwilowo — kontaktów narzeczeńskich, traktowanie przez cztery piąte badanych (80,0%) swego narzeczeństwa jako udanego. W związku z tym dalszą analizę chciałbym poświęcić pięciu tylko czynnikom, które w badaniach przeze mnie prowadzonych łączy wysoki stopień korelacji i znaczna zależność. Do czynników tych należą: 1) szczęśliwe małżeństwo rodziców, 2) własne szczęśliwe dzieciństwo, 3) pozytywne motywy wyboru partnera, 4) trafność doboru współmałżonka, 5) aprobata zawieranego związku przez rodziców ze strony obojga partnerów.

3. SZCZĘŚLIWE MAŁŻEŃSTWO RODZICÓW

Zaobserwowane w okresie dzieciństwa i młodości wzory zachowania się rodziców wobec siebie próbują zazwyczaj dorosłe dzieci przenieść do własnego małżeństwa. Również kształtujące się w procesie socjalizacji i wychowania wyobrażenia i poglądy znajdują swe pełniejsze odzwierciedlenie w cechach i systemie wartości odnośnie do małżeństwa[7]. Rodzice swymi postawami i swym codziennym postępowaniem w stosunku do siebie (i do swych dzieci) dają nie tylko wzór, lecz tworzą zarazem określone modele stosunków, jakie winny występować między mężem i żoną, oraz modele ról małżeńskich i rodzicielskich. Powyższe wzory i modele stają się ważnym czynnikiem dziedzictwa kulturowego poszczególnych rodzin, dziedzictwa, które przekazywane jest z pokolenia na pokolenie. Stąd też udane lub nieudane małżeństwo rodziców nie pozostaje bez wpływu na współżycie małżeńskie dzieci. Nie należy jednak wpływu tego przeceniać, gdyż nie ma tu jednoznacznej zależności. Bowiem dzieci w okresie dorastania mogą modyfikować, zupełnie zmienić lub nawet odrzucać wyobrażenia i poglądy, wzory i modele proponowane przez rodziców. Mogą w sposób zdecydowany dążyć do uformowania całkowicie odmiennych niż oni systemów wartości. Np. dzieci wywodzące się z nieudanych małżeństw mogą świadomie negować niektóre

---

[6] Burgess, Wallin: *op. cit.*, s. 483—484; C. Kirkpatrick: *The Family*, The Ronald Press Company, New York 1955, s. 346—354, 599—620.

[7] B. Łobodzińska: *Małżeństwo w mieście*, Warszawa 1970, s. 280.

lub wszystkie wzory zachowań i postaw małżeńskich reprezentowanych przez rodziców.

Jednakże mimo wielu zastrzeżeń można sądzić (za Loewenfeldem), że znacznie większe szanse na zawarcie udanego i szczęśliwego małżeństwa mają partnerzy pochodzący z rodzin, w których współżycie — głównie między ojcem i matką — układało się harmonijnie i pomyślnie. Przykład postępowania rodziców, kształtowanie przez nich społecznie pozytywnych nawyków u dzieci i poprawnych stosunków międzyosobowych — to istotne czynniki, które sprzyjają korzystnej prognozie przebiegu współżycia małżeńskiego również u dzieci. Stąd wynika generalny wniosek, że sukces małżeński rodziców stwarza ich potomstwu realniejszą szansę, niż dzieciom wywodzącym się z małżeństw nieudanych, osiągnięcia także takiego sukcesu. I tylko w tym znaczeniu sukces ten może być traktowany jako element dziedzictwa społeczno-kulturowego.

Dziedzictwo to występuje również w badanych przeze mnie rodzinach marynarskich. Jak świadczą dane, zdecydowana większość badanej populacji (69,0% mężów i 67% żon) wyraża przekonanie o szczęśliwym małżeństwie swych rodziców. Wśród niej tylko niewielki procent mężów (8,0%) i żon (9,0%) uznaje swe własne małżeństwo za nieszczęśliwe. Natomiast spośród 31,0% marynarzy i 32,8% żon, którzy oceniają małżeństwo swych rodziców jako nieszczęśliwe, większość (21,5% mężów i 18,0% żon) uważa swe małżeństwo za szczęśliwe. Tak więc badani częściej uznają swe małżeństwo, aniżeli małżeństwo rodziców, za szczęśliwe.

4. WŁASNE SZCZĘŚLIWE DZIECIŃSTWO

Z danych wynika, że około 70% mężów i żon żywi przeświadczenie o swym dzieciństwie jako okresie szczęśliwym. Szczęśliwość ta polegała — zdaniem respondentów — przede wszystkim na tym, że rodzice zapewnili im dobre warunki materialne oraz miłość. Pomijając pewną emocjonalną otoczkę, związaną z oceną własnego dzieciństwa przez dorosłych, należy stwierdzić, że rzeczywiste doświadczenia wyniesione z tego okresu wywierają silny wpływ na wiele form aktywności w sferze życia osobistego i rodzinnego. Poczucie szczęścia osobistego w dzieciństwie jest tą wartością, którą często przenosi się i zachowuje w okresie życia dorosłego, w tym i małżeńskiego. Poza tym posiadając własne potomstwo pragnie się, aby ono było również szczęśliwe. Poczucie szczęścia osobistego staje się także, jak omówione wyżej szczęśliwe małżeństwo rodziców, elementem dziedzictwa kulturowego i sprzyja wydatnie osiąganiu sukcesu małżeńskiego. Wyniki moich badań wskazują wyraźnie na stosunkowo wysoki stopień korelacji, zachodzącej między powyższymi czynnikami.

5. POZYTYWNE MOTYWY WYBORU PARTNERA

Z danych wynika, że prawie wszyscy badani (96%) w sposób samodzielny podjęli decyzję o wyborze współmałżonka. Jest to fakt – moim zdaniem – ze wszechmiar pozytywny i świadczy o nowoczesnym modelu zawierania małżeństwa. Człowiek bowiem, który sam decyduje o swoim własnym losie życiowym, ma nie tylko z reguły większe poczucie odpowiedzialności za dokonany wybór aniżeli ten, kto działa pod wpływem rodziców czy innych osób, lecz także ma większą szansę osiągnięcia z wybranym partnerem tej wartości, którą nazywamy szczęściem lub sukcesem małżeńskim. Ten drugi natomiast w przypadku niepowodzeń lub trudności w pożyciu, które zdarzają się w większości małżeństw, może żywić poważne pretensje czy niewygasłe żale do swych rodziców lub osób, którzy go do zawarcia związku z danym partnerem namawiali czy nawet różnymi sposobami zmuszali. W sytuacjach niepomyślnych zacznie winić innych i zrzucać na nich całą odpowiedzialność, aby między innymi usprawiedliwić tą drogą swoją dawną decyzję i aktualne negatywne konsekwencje.

Tabela 3. Motywy wyboru partnera

Wyszczególnienie	Mężowie	Żony	Ogółem
	100	100	100
Miłość	35,4	42,7	39,1
Chęć stabilizacji życiowej	13,2	21,8	17,5
Zdrowy rozsądek	18,8	10,0	14,4
Konieczność (ciąża)	9,4	7,4	8,4
Pociąg seksualny	10,6	3,6	7,2
Walory osobowe	4,7	2,8	3,7
Wygląd zewnętrzny	2,7	3,6	3,1
Uczucie sympatii	1,8	3,6	2,7
Przypadek	3,4	1,8	2,6
Atrakcyjność zawodu partnera	–	2,7	1,3

Nie znaczy to jednak, że wyłącznie samodzielnie podjęta decyzja o wyborze partnera zawsze przesądza z góry o możliwości osiągnięcia sukcesu małżeńskiego. Historia małżeństw dowodzi, że sprawa jest bardzo złożona i niejednoznaczna. W grę wchodzi bowiem skomplikowany zespół różnorodnych uwarunkowań, związanych m. in. z wiekiem, w którym podejmowana jest owa decyzja lub z cechami osobowości współpartnerów. W rzeczy samej jest ona w zasadzie wypadkową wielu czynników osobistych, społecznych i procesów psychicznych.

Obserwacje i wyniki badań dowodzą, że motywy wyboru współmałżonka splatają się ściśle z przebiegiem rozwoju rodziny i współżyciem jej członków. Określają one przede wszystkim stosunek obojga partnerów do stojących

przed nimi badań i powinności. Przede wszystkim zaś wyrażają ich postawę wobec wybranego partnera i mają niezwykle poważne znaczenie dla pełnienia podjętych nowych ról społecznych i w dużej mierze decydować będą o spójności, trwałości i szczęściu zawieranego związku.

Motywy wyboru współmałżonka, jakimi kierowali się badani marynarze i ich żony, ustaliłem głównie na podstawie ankiet i wywiadów (tab. 3). W związku z tym wypada poczynić dwie istotne uwagi. Po pierwsze, formułowane werbalne przez badanych motywy należy traktować jako ich własne subiektywne opinie. Po drugie, motywy te od czasu podjęcia zawarcia małżeństwa (tj. od kilku, kilkunastu czy nawet kilkudziesięciu lat) do momentu przeprowadzenia badań mogły ulec odpowiedniemu zracjonalizowaniu; np. w chwili ich wyrażania mogły one tylko tłumaczyć lub usprawiedliwiać decyzję, gdy tymczasem rzeczywiste pobudki czy okoliczności jej podjęcia było badanym trudno jednoznacznie zrekonstruować w pamięci. Jednakże obie uwagi nie zamierzają przekreślać wartości przedstawionych motywów.

Dynamiczne ujęcie problemu dowodzi jednak, że wraz z upływem lat następuje (pod wpływem zagrożeń zewnętrznych i świadomego dążenia do realizacji zadań małżeńsko-rodzinnych) przewartościowanie dotychczasowych pobudek i kształtowanie się nowej struktury motywacyjnej, umożliwiającej większości małżeństw marynarskich coraz lepsze „dopasowanie się" i działanie zgodne z akceptowanym przez obojga partnerów wspólnym systemem wartości i wzorów zachowań.

C. Kirkpatrick przedstawia na podstawie badań przeprowadzonych w USA bogaty zestaw motywów prowadzących do zawarcia małżeństwa[8]. Można podzielić je na te, które gwarantują szansę dobrego współżycia i sukcesu małżeńskiego oraz na te, które dają mniejszą szansę sukcesu. Motywy pozytywne wyrastają z potrzeby uzewnętrznienia uczuć i zaistnienia więzi duchowej między obojgiem partnerów. Najważniejszym motywem jest uczucie wzajemnej miłości.

Uczucie to występuje na czele hierarchii motywów również wśród badanej przeze mnie populacji. Ale nie tylko ono wchodzi moim zdaniem w skład tzw. motywów pozytywnych. Zaliczam bowiem do nich całokształt pobudek, który sprzyja pomyślnemu przebiegowi przystosowania się i to zarówno w pierwszych, jak i dalszych fazach rozwoju rodziny. W przypadku badanych marynarzy i ich żon do tego rodzaju pobudek należy oprócz miłości, jak potwierdza analiza, chęć stabilizacji życiowej, walory osobowe partnera, uczucie sympatii do niego oraz zdrowy rozsądek (bez którego nota bene trudno wyobrazić sobie zgodne ułożenie współżycia małżeńskiego).

W związku z tym można stwierdzić, że zdecydowana większość mężów (73,9%) i żon (80,9%) kierowała się przy wyborze partnera przede wszystkim motywami pozytywnymi. Wybierając określonego partnera decydowała się

---

[8] Kirkpatrick: *op. cit.*, s. 286 n.

tym samym na wybór własnej drogi życiowej i własnego szczęścia, które zamierzała poprzez zawarcie małżeństwa i stworzenie rodziny osiągnąć. Jak świadczą dane, większości badanych cel ten udało się pomyślnie zrealizować. Dowodzi tego szczególnie wysoki współczynnik korelacji między motywami wyboru partnera a osiągniętym sukcesem małżeńskim.

6. TRAFNOŚĆ DOBORU MAŁŻEŃSKIEGO

Jak świadczą dane, marynarze i ich współmałżonki dobierali się według określonych cech położenia społecznego. Jedni z nich szukali partnera o mniej lub bardziej podobnych cechach społecznych, inni – o cechach przeciwstawnych lub uzupełniających (w każdym razie odmiennych), co nie mogło nie mieć wpływu na przebieg procesu przystosowania małżeńskiego. W pierwszym przypadku występował homogamiczny wzór doboru, w drugim – wzór heterogamiczny. Z danych wynika, że badani kierowali się, zarówno jednym, jak i drugim wzorem. niemniej jednak dominował wzór homogamiczny. Otóż przeprowadzona analizy porównawcza dowodzi dużego podobieństwa takich zwłaszcza cech społecznych, reprezentowanych przez mężów i żony, jak: wiek, poziom wykształcenia, pochodzenie społeczne, wyznanie religijne. Uważam, że są to cechy o niezwykłym znaczeniu pozytywnym, stanowiły bowiem niejako obiektywne przesłanki dla porozumienia wzajemnego i zgodnego współżycia. One też w dużym stopniu wyrażały trafność doboru małżeńskiego.

Jedynie wyraźna tendencja do heterogenicznego doboru małżonki zaznaczyła się wśród marynarzy pochodzenia chłopskiego, którzy prawie w 75% wybrali żony wywodzące się z klasy robotniczej (46%), inteligencji (21%) i środowiska rzemieślniczego (8%). Dane dowodzą, że przeszło połowa marynarzy (56,4%) urodzonych na wsi poślubiła małżonkę pochodzącą z miasta. Zdecydowanie zaś odwrotna tendencja wystąpiła wśród marynarzy pochodzących z miasta; tylko 15,5% wybrało małżonkę wywodzącą się ze środowiska wiejskiego.

Generalnie rzecz biorąc, 85,6% ogółu badanych (w tym 89,3% mężów i 81,9% żon) stwierdza, że dobór współmałżonka był trafny, co potwierdziło – ich zdaniem – dotychczasowe z nim współżycie. Jednocześnie wyżej wymienieni odwołują się przy uzasadnieniu swej opinii do pozytywnej struktury motywów wyboru partnera.

7. APROBATA ZWIĄZKU PRZEZ RODZICÓW

Zawarcie związku małżeńskiego jest niezwykle ważną decyzją życiową, która budzi szczególnie żywe zainteresowanie ze strony rodziców i innych osób najbliższych. Przede wszystkim w kręgu rodziny omawia się zalety i wady obojga kandydatów do małżeństwa. W związku z tym nie zawsze rodzice i najbliżsi aprobują ich jako przyszłych małżonków, a jednocześnie

jako tych, którzy mogą stać się członkami szerzej pojętej rodziny. Brak aprobaty ze strony rodziców pana młodego lub pani młodej na ogół utrudnia normalny przebieg procesów przystosowania małżeńskiego i komplikuje stosunki społeczne obojga lub jednego ze współmałżonków z rodziną męża lub żony.

Natomiast aprobata związku przez rodziców wpływa na ogół korzystnie na atmosferę współżycia i sympatię wzajemną w szerszej strukturze rodzinnej; osłabia krytykę, eliminuje niechęć i złośliwość, sprzyjając pomyślnemu przystosowaniu, zwłaszcza w okresie poprzedzającym zawarcie ślubu i w pierwszej fazie poślubnej, kiedy młodzi współmałżonkowie potrzebują ze strony swych rodzin określonego wsparcia duchowego, a także materialnego. Ma to wyjątkowo duże znaczenie dla małżeństw zawieranych przez marynarzy. Praca na morzu, związana z chronicznie odbywanymi rejsami, wymaga szybkiego ustabilizowania życia małżeńskiego po zawartym ślubie. Jeżeli np. rodzice, rodzeństwo i bliżsi krewni marynarza akceptują jego współpartnerkę, to podczas jego długotrwałych nieobecności na lądzie będzie jej łatwiej przetrwać i łagodniej przeżywać rozłąkę i poczucie osamotnienia. To samo dotyczy i jego osoby. W tej sytuacji będzie miał poczucie pewności, że małżonka wraz z dziećmi może w każdej trudniejszej chwili liczyć na pełne wsparcie ze strony rodziny.

Z danych wynika, że zawarte przez badanych marynarzy małżeństwo spotkało się w większości przypadków z aprobatą zarówno ze strony ich rodziców (76,5%), jak i ze strony rodziców żony (78,9%). Jest to niezwykle ważny czynnik, który odegrał i odgrywa nadal swą pozytywną rolę w kształtowaniu więzi wewnątrzmałżeńskich i tych, które łączą małżeństwa marynarskie z szerszymi strukturami społecznymi.

LUDWIK JANISZEWSKI

SOCIO-CULTURAL FACTORS OF MARITAL SUCCESS IN SEAMEN'S FAMILIES

Summary

The paper aims ar reporting partial results of empirical research which was carried out among 200 seamen's families. All these seamen were employees of the Polish Steamship Company in Szczecin.

Socio-cultural factors influencing the marital success in these families constitute the object of sociological description. The paper is limited only to analysis of these factors that concern the pre-marital period and which are related to the attained success by high degree of correlation and considerable dependence. These factors are as follows: the longer period of pre-marital acquaintance, successful engagement period, happy marriage of parents, happy childhood, positive motives in choice of a spouse, pertinent mate selection and approval of marriage by parents and others.

ЛЮДВИК ЯНИШЕВСКИ

ОБЩЕСТВЕННО-КУЛЬТУРНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СУПРУЖЕСКОГО УСПЕХА В СЕМЬЯХ МОРЯКОВ

Резюме

В статье автор представляет частичные выводы эмпирических исследований, проведенных (в рамках межведомственной проблемы) среди 200 семей моряков, работающих в Польском морском пароходстве в Щецине.

Предметом изучения (описания — в польском тексте) являются общественно-культурные факторы, влияющие на достигаемый в этих семьях супружеский успех. Автор занимается исключительно этими факторами, которые связаны с предсупружеским периодом и соединены с этим супружеским успехом высокой степенью корреляции и зависимости.

Это такие факторы, как продолжительное знакомство до свадьбы, положительные мотивы выбора партнера, счастливое супружество родителей, правильность (меткость) супружеского выбора и подтверждение связи родителями.

PIŚMIENNICTWO

Janiszewski L.: *Rodzina marynarzy i rybaków morskich. Studium socjologiczne*, Warszawa – – Poznań 1976.

– *Subiektywna sfera sukcesu małżeńskiego w rodzinach marynarzy*, „Przegląd Zachodniopomorski" t. 27, 1983, z. 1–2, s. 171–192.

Trawińska M.: *Bariery małżeńskiego sukcesu*, Warszawa 1977.

Praca przyjęta przez Redakcję 24 VII 1984.

SZCZECIŃSKIE ROCZNIKI NAUKOWE – ANNALES SCIENTIARUM STETINENSES
1986 t. I, z. 1, s. 91-104

MARIA OSTROWSKA

SPOŁECZNE ASPEKTY ARCHITEKTURY

Instytut Architektury i Planowania Przestrzennego Politechniki Szczecińskiej,
al. Piastów 50, 70-311 Szczecin

Streszczenie. W pracy podjęto problem zagadnień społecznych występujących w kształtowaniu przestrzeni. Analizę zapoczątkowuje rozpoznanie osiągnięć nauk społeczno-humanistycznych zajmujących się przestrzenią. Następnie autorka omawia podstawy tworzenia bioarchitektury jako odrębnej dziedziny badań zjawisk społecznych warunkujących kształtowanie przestrzeni. W poznaniu czynników bioarchitektonicznych wspomaga nas cybernetyka ze swoimi zasadami sprzężeń. W pracy omówiono wartości ideowe i obszary przestrzeni, których oddziaływanie na człowieka poprzez reakcje zwrotne daje się rozpoznać, pomimo że nie zawsze uświadamiamy sobie istniejące zależności.

Słowa kluczowe: architektura – aspekty społeczne.

Przewartościowanie naszych wyobrażeń związanych z kształtowaniem materialnego środowiska człowieka na przestrzeni czasu wiąże się ze zmianą naszych poglądów na kryteria wartości. Zjawisko to ocenić możemy jako naturalne, łączy się bowiem z prawem rozwojowości, a w naszym przypadku – myśli społecznej.

Miarą niech będzie tutaj ocena dokonana przez socjologów, a dotycząca rozwoju społeczeństwa; wprowadzony został podział na społeczeństwo przedprzemysłowe, następnie przemysłowe, i okres obecny, w którym partycypujemy, a nazwany społeczeństwem poprzemysłowym [9].

Przyjrzyjmy się bliżej uwarunkowaniom decydującym o kształtowaniu przestrzeni, lecz nie w kontekście historycznym, a społeczno-humanistycznym. Daje się obecnie zauważyć silną potrzebę analizy problemów społecznych w architekturze przez samych projektantów. Można przypuszczać, że wiąże się to z niedosytem informacji związanej z wiedzą o człowieku i jego otoczeniu przestrzennym.

Potrzeba zgłębienia tych problemów nie powstała jednak samorzutnie, wytworzyły się bowiem nowe przesłanki, do których zaliczymy również krytykę społeczną istniejących rozwiązań przestrzennych. W ślad za tym poszły nauki społeczno-humanistyczne, doszukujące się w urbanizacji przyczyny patologii społecznej i na tej drodze formułujące wnioski zaradzenia temu zjawisku.

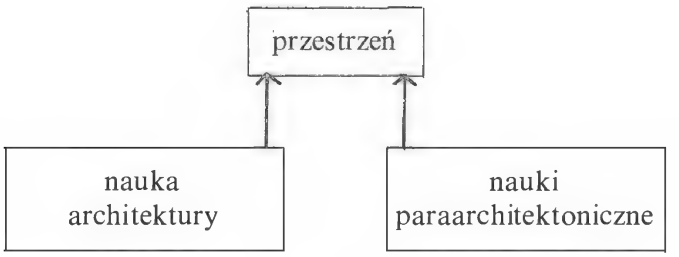
W uprzednich okresach rozwoju społeczeństw brane były pod uwagę zwłaszcza potrzeby fizyczne i fizjologiczne, oczywiście na miarę możliwości ekonomicznych (pomijamy tu problem świadomości społecznej). Natomiast dzisiaj, jak stwierdza Janowski [7], problemem społecznym jest niezaspokojenie potrzeb psychologicznych, o których niewiele dotychczas wiemy.

W tym miejscu staje się niezbędne omówienie przyczyny, dla której badania dotyczące społecznych aspektów przestrzeni podejmowane są przez projektantów architektury, a wiedza przystosowana przez inne nauki staje się niewystarczająca.

Patrząc z cybernetycznego punktu widzenia wyróżnić możemy dwa układy względnie odosobnione, pomiędzy którymi nie istnieje sprzężenie. Jeden układ to projektant architektury i cały zespół uwarunkowań wynikających z jego metodyki pracy oraz typu warsztatu twórczego. Drugi układ, względnie odosobniony, to nauki społeczno-humanistyczne, medyczne, biologiczne – zwane przez nas paraarchitektonicznymi, wnoszące określone wartości dotyczące analizy człowieka i przestrzeni, kierujące się własną metodyką badań i odrębnością problemową, wynikające ze specyfiki danej dziedziny wiedzy, pomimo badań prowadzonych na styku.

W odniesieniu do warsztatu twórczego projektantów architektury podkreślić należy ponadto, że ma on cechy formalistyczne, czy inaczej: technokratyczne, poprzez swoją formę przekazu. Ujęcie problemów humanistycznych zawężone jest w naszych projektach do parametrów, zaleceń i przepisów, które są wdrożone w projektowaniu.

Odmienność metody pracy nie umniejsza jej znaczenia, podkreśla się jedynie rodzaj działalności budowanej na innych wartościach i w innej formie przekazu.



W ślad za tym dochodzą dla każdej z dziedzin odmienne i narastające z innych uwarunkowań trendy, czy inaczej: aktualne kierunki poszukiwań. Stąd też wydaje się, że ocena dokonana po zrealizowaniu obiektu czy osiedla przez specjalistów innych dziedzin jest mało przydatna w projektowaniu. Nowe bowiem osiedla tworzone w oparciu o inne trendy, chociażby te, które wynikają z estetyki formy, niosą ze sobą dodatkowe i odmienne problemy. Dlatego między innymi rodzi się potrzeba zbliżenia problemów

społeczno-humanistycznych i biologicznych, stanowiących integralny składnik kształtowania przestrzeni, do warsztatu twórczego. Poruszono we wstępie jeden tylko aspekt tego zagadnienia, który rozwinięty zostanie w dalszej części pracy.

Celem podjętych badań jest przeanalizowanie relacji występujących pomiędzy człowiekiem i przestrzenią. Można tu postawić tezę, że w układzie względnie odosobnionym „człowiek – przestrzeń" występuje sprzężenie zwrotne. W tym przypadku pytanie ustawione jest dwukierunkowo: pierwsze dotyczy tego: „co przestrzeń mówi o nas", natomiast w kierunku zwrotnym pytamy: „jak człowiek odbiera przestrzeń".

Jako metodę badań przyjmuje się obserwację zjawisk społecznych, w tym zachowań, postaw ludzkich dla wybranych obszarów przestrzeni, a następnie stosuje się analizę porównawczą.

W odniesieniu do architektury w pracy nie rozważamy problemu od strony funkcjonalno-użytkowej, chociaż można mieć i takie odczucie, lecz biologiczno-humanistycznej, ściśle biopsychosocjologicznej. Wiedzę tę określamy mianem bioarchitektury. Przez pojęcie bioarchitektury rozumieć będziemy ocenę i kształtowanie przestrzeni w aspektach psychosocjologicznych, proksemicznych, higieny fizycznej i psychicznej oraz bioelektronicznych wartości.

W architekturze problemy biologiczno-humanistyczne występują i odnoszą się zarówno do mikro- jak i makroprzestrzeni. Stąd też ogromna ilość nawarstwionej informacji, która, aby mogła być komunikatywna, musi podlegać selekcji i uporządkowaniu według hierarchii uciążliwości w stosunku do człowieka. Wiąże się to z określeniem cech i wagi poszczególnych wartości bioarchitektonicznych. Najbardziej przydatna w uporządkowaniu zebranej informacji i przystosowaniu jej do celów projektowania jest metoda w ujęciu systemowym lub heurystycznym w pewnym ograniczonym stopniu. Na tej drodze architekt otrzymuje najbardziej komunikatywną informację przedprojektową [4]. Nie jest jednak naszym tu celem omawianie szerszej metodyki przekazu informacji bioarchitektonicznej dla celów projektowania. Zajmiemy się wyłącznie analizą problemu aspektów społecznych w architekturze.

Obok uprzednio wykazanych różnic specjalistycznych i metodycznych omówimy niektóre tylko rozważania teoretyczne, aby chociaż w części ustosunkować się do założenia, że architektura i nauki paraarchitektoniczne to dwa układy względnie odosobnione, nie sprzężone ze sobą.

Poszukiwania koncepcji psychologicznych czy socjologicznych w kształtowaniu przestrzeni nie są obce architekturze. Środowisko zamieszkania:

w wąskim pojęciu jako mieszkanie lub w szerszym znaczeniu — jako przestrzeń społeczna, teren codziennej działalności i codziennych przemieszczeń człowieka, dla psychologa — jak twierdzi Huguet [5] — stanowi zmienną wśród innych zmiennych psychologicznych i socjologicznych. Występuje ona tutaj jako teren zastosowania, ewent. weryfikacji praw z zakresu psychologii czasu i przestrzeni, poczynając od aspektów zmysłowych, aż do tych, które odnoszą się do badań zachowań uczuciowych.

Zwraca się jednak uwagę, że środowisko twórcze kieruje do psychologów i socjologów pytania bardzo ogólne. Mają oni zajmować się potrzebami „człowieka" i określać, co jest potrzebne do „humanizacji" wielkich zespołów mieszkaniowych czy też centrów miejskich. Jak stwierdza Reuchlin [14], typ informacji, jaki dostarcza socjologia i psychologia projektantom architektury, jest traktowany marginesowo w porównaniu ze wskazaniami technicznymi i ekonomicznymi. Często po prostu informacje się wykluczają, szczególnie tam, gdzie myśl ekonomiczna jest silniejsza.

W ocenie tej jest dużo słuszności. Występują tutaj jeszcze inne aspekty zagadnienia. Architekt potrzebuje do pracy — jak to określa Kozielecki [8] — „wiedzy gorącej"; wiedza ta bowiem pochodzi z życia i spełnia swą ważną rolę społeczną. Tymczasem zarówno psychologia i socjologia dostarczają „wiedzy zimnej", uzasadniającej naukowo zachowanie i osobowość człowieka, dając przekonanie, że pozwoli ona przewidzieć i wyjaśnić reakcje człowieka, co umożliwić ma sterowanie nimi poprzez kształtowanie przestrzeni w rozwiązaniach architektonicznych. Ponadto rozbieżność poglądów i ocen pomiędzy „wiedzą gorącą" a „zimną" ma jeszcze inne aspekty; mianowicie w badaniach opartych na „wiedzy gorącej" obserwacja zjawisk społecznych, dotycząca zachowania człowieka w obszarach ukształtowanej już przestrzeni, daje pogląd na stan zaistniały. Prowadzi to do pytania: „jak działa człowiek", w przeciwieństwie do badań teoretycznych, gdzie stawia się pytanie: „jakim jest człowiek" i jak powinien reagować według założonych schematów logicznych.

Chosy [1] oceniając krytycznie postawę architektów stwierdza, że pojmują oni miasto jako miejsce służące idealnemu obrazowi człowieka.

Niektórzy urbaniści, jak Mumford, starają się w koncepcji miasta znaleźć organizację wsi, gdzie natura góruje nad życiem, a izolacja i indywidualizacja człowieka jest jakby koniecznością i poprzez próbę „zafałszowania" organizacji przestrzeni osiągnąć można złudzenie izolacji, której oczekuje człowiek.

Ciekawy pogląd reprezentuje Lynch [9], który widzi miasto jako teren zastosowania wiedzy psychologicznej poprzez analogię zapożyczoną z psychologii postaci. W jego rozumieniu „dobra forma urbanistyczna" jest to taka forma, która pozwala na wnoszenie do niej własnych wartości i znaczeń osobistych jako „uniwersalnych", mianowicie zrozumienie i potrzebę nowości jako determinatora, a miasto jest tu sprowadzone do przestrzeni projekcyjnej.

Inny pogląd reprezentuje Hall [4], odwołując się w swoich pracach do badań antropologów, biologów, socjologów, psychologów i etologów, w celu wyprowadzenia całego szeregu prawidłowości służących do uzasadnienia życiodajnych więzi łączących jednostkę ludzką z przestrzenią i przeanalizowanie sytuacji na przykładach różnych obszarów kulturowych. Przyjmując, że wszystkie istoty żywe mają określone potrzeby, a zakres pragnień specyficznie ludzkich jest im podporządkowany, przestrzeń w pewnym sensie staje się potrzebą biologiczną. Dużą rolę odgrywa tutaj wymiar „kulturowy", który Hall nazywa czwartym wymiarem, budując swoją teorię proksemiki.

Zdaniem Halla należy przestrzeń użytkową kształtować wychodząc od rozpoznania potrzeb kulturowych człowieka w określonym obszarze geograficznym. Nie można pomijać zachowań, reakcji i przyzwyczajeń człowieka, które mają cechy naturalistyczne.

Krytycy tej teorii przeciwstawiają wzorcom kulturowym zdolności adaptacyjne człowieka, ruchliwość charakterystyczną dla zachowań ludzi, jak również historyczny kontekst oceny przestrzeni. Można mieć jednak wątpliwości, czy nie jest to po prostu poszerzenie problemu, czy też inne ustawienie pytania, a tym samym poszukiwanie nowych wartości.

Natomiast proksemika, której twórcą jest Hall, wnosi do celów architektury istotne aspekty w poszukiwaniu wyjaśnień, jakie relacje występują pomiędzy człowiekiem i przestrzenią. Wnikliwość i wszechstronność ujęcia tego problemu ma tę dodatkową zaletę, że daje się weryfikować w badaniach, co przybliża ocenę przystosowalności przestrzeni przez projektantów architektury.

Zatrzymując się nad problemem zdolności adaptacyjnych człowieka do nowej sytuacji, sądzić należy, że nie można tutaj w sposób uproszczony wyciągnąć jednoznacznych wniosków prowadzących do stwierdzenia, że człowiek adaptuje się do każdej przestrzeni. Istnieje, jak wiemy, granica biologiczna i psychiczna w zakresie przystosowalności człowieka, a tej w pełni do dzisiaj nie znamy. Musimy stwierdzić, że poprzez bodźce przestrzeni narzuca się człowiekowi z góry konieczność przystosowania się do nowych warunków. Występuje tutaj zupełnie inne zjawisko niż wówczas, kiedy przystosowanie jest uwzględnione w naszych zamierzeniach, a więc jest częścią naszego wyboru. Jak wiemy, zdolność przystosowawcza człowieka uwarunkowana jest genetycznie, a ewolucje mechanizmu tego przystosowania odbywają się na przestrzeni czasu, a więc i pokoleń. Wprawdzie zdolności adaptacyjne człowieka są znaczne, jednak nie pozostają one bez wpływu na zdrowie człowieka i jego stan psychiczny. Organizm żywy po reakcji na bodźce nie zawsze wraca dokładnie do stanu wyjściowego [2], stąd też rodzą się stresy i choroba.

Musimy zauważyć, że budowa nowych osiedli i miast związana jest z zasiedlaniem w nich ludzi przy „gwałtownej" ingerencji w strukturę psychosomatyczną człowieka. Wprawdzie życie wymaga stałego przystosowy-

wania się istot żywych do zmieniających się warunków środowiskowych i przestrzennych, co jest związane ze zmiennością rozwojową społeczeństw, jednakże zmiany zachodzące w wyniku urbanizacji są jedną z form, gdzie proces adaptacyjny pozbawiony jest fazy wstępnej, przystosowawczej, i ma charakter nakazowy.

Patologia zrodzona z nowych warunków zamieszkania jest tego potwierdzeniem. Zażyłe kontakty w bandach młodzieżowych występują przede wszystkim w dużych aglomeracjach miejskich, osiedlach o dużych skupiskach ludzkich. Na przykład budynki mieszkalne zwane przez niektórych „mrówkowcami" są na pewno ekonomiczne z punktu widzenia architektury i budownictwa, lecz wiązane z nimi więzi społeczne okazały się zawodne. Zamiast zacieśniania się tych więzi wytworzyła się postawa anonimowości, ludzie wzajemnie się od siebie izolują, kontakty międzyludzkie przestały istnieć, co stanowi jedną z dróg prowadzących do znieczulicy społecznej. Nakładają się tutaj różne problemy będące cechą zbiorowości ludzkiej. Warunki materialnego środowiska jednakże sprzyjają rozwojowi pewnych patologii, zrodzonych z braku adaptacji do innej formy przestrzeni niż ta, która była przedtem bliższa, intymniejsza.

Analizując ocenę relacji występujących pomiędzy człowiekiem a przestrzenią nie możemy pominąć istniejących opcji teoretycznych, które jednak nie doprowadziły do oczekiwanych społecznie wyników pozytywnych. Huguet wyróżnia pięć modeli mieszczących się w kategoriach psychosocjologicznych [6]. Omówimy niektóre z nich.

1. Model wpływu – zakładający, że psychologiczny aspekt zjawiska możemy pojąć opierając się na schemacie wpływu, który zakłada hierarchiczny porządek regulujący stosunki przyczynowe między zakresem psychologicznym i socjologicznym. Dyskusja toczy się wokół problemu, czy przypisywana szkodliwość społeczna wynika z wrażliwości niektórych mieszkańców, czy też z ram przestrzennych i architektonicznych. Dyskusja prowadzi do sądu o wartościach, przy czym – jak stwierdza Rauchlin – sądy te są konstruowane na podstawie selektywnego i ukrytego wyboru elementów rozpatrywanej rzeczywistości.

2. Model funkcjonalny – ukazuje stosunki wzajemne pomiędzy zmiennymi środowiska a zmiennymi indywidualnymi. Wyróżnia się w nim dwie główne wartości: funkcję i potrzeby psychiczne. Model ten wywodzi się z Karty Ateńskiej i bliski jest teoriom Le Corbusier'a. Wychodząc od potrzeb człowieka do makro- i mikrostruktur można ustalić właściwą powierzchnię i niezbędną przestrzeń. Model ten, tak jak i Karta Ateńska, w dużym stopniu kształtował przez ostatnie lata poglądy architektów, np. na mieszkanie. Podjęto tu próbę idealizowania szczęścia człowieka, związanego z posiadaniem mieszkania spełniającego odczucia niezależności, odpoczynku i odprężenia. Okazuje się jednakże, że potrzeby funkcjonalne to tylko jeden z aspektów kształtowania przestrzeni.

3. Model semiotyczny – prezentujący badania nad środowiskiem za-

mieszkania, w którym korzysta się z systemu zapożyczonego z lingwistyki. Środowisko zamieszkania czy inne struktury oraz aspekty architektury są analizowane jako system znaków. Architektura, która posiada fizyczny przedmiot odniesienia, określona jest za pośrednictwem systemów różnych konwencji, które z kolei przekładane są na „komunikatywny kod". Znak architektoniczny staje się oznacznikiem informującym o pewnych przestrzennych znaczeniach. Tym znaczeniem jest pewna funkcja, np. możliwość tworzenia pewnych odległości, która z kolei staje się oznacznikiem informującym o pewnym znaczeniu proksemicznym, a więc zostają w systemie znaków opisane społeczne i kulturowe wartości danej odległości [3]. Model ten jest interesującą próbą ukazania architektury w sposób obrazowy, oddziaływający na wyobraźnię twórcy, przy jednoczesnym analizowaniu określonych rzeczywistości.

4. Znane są nam jeszcze modele analizy przestrzeni dotyczące człowieka. Są to jednak modele czysto teoretyczne. Zaliczyć do nich możemy model psychoanalizy, w którym trudność polega na tym, że wiedzy tej nie można przenosić do innej dziedziny niż dziedzina badania [6]. W modelu psychoanalizy wyjaśniono niektóre przyczyny w postępowaniu ludzi, traktując je jako czynniki pośredniczące między organizmem i otoczeniem.

5. Innym przykładem będzie tutaj model matematyczny, gdzie badania oparte są na szerokim zakresie nauk interdyscyplinarnych, a dotyczą wycinkowego problemu, w którym autorzy proponują porównanie dwóch strategii organizacji tego, co oferuję miasto, zmierzając do oceny, jak gospodarstwa domowe wypełniają trzy podstawowe funkcje użyteczności, tj. konsumpcji, wypoczynku, stosunków społecznych. W badaniach tych pytanie podstawowe dotyczy centrum miasta, a więc: czy miasto z centrum, czy bez centrum jest właściwszą formą zabudowy.

Każdy z tutaj omówionych modeli oceny przestrzeni wnosi nowe wartości do projektowania architektonicznego. Trudno jednak zgodzić się z poglądem, że architektura ma wychowywać i leczyć; raczej chodzi o to, aby nie szkodziła człowiekowi i nie stała się uciążliwa w życiu codziennym poprzez tworzenie coraz to nowych barier psychicznych i fizycznych.

Reasumując można postawić wniosek, że wprowadzenie do dyscyplin społeczno-humanistycznych badań problemów będących na pograniczu architektury ukazuje wprawdzie złożoność zjawisk społecznych i różnorodność punktów widzenia, lecz rolę ich można uznać jedynie za inspirującą naszą myśl do podjęcia badań w tym zakresie, natomiast bezpośrednia przydatność w projektowaniu, jak wykazuje doświadczenie, jest ograniczona.

Przechodząc z kolei do badań nad czynnikami bioarchitektonicznymi, staramy się poznać uwarunkowania i zależności występujące w relacji człowiek a przestrzeń jako sprzężenie zwrotne w oparciu o „wiedzę gorącą".

Przyjmujemy w naszych badaniach określone zasady czy założenia, które w ocenie przestrzeni stanowią wartość wiodącą z punktu widzenia architektury.

Do wartości ideowych zaliczymy cztery zasady, ujmujące podstawowe problemy kwantytatywnie. Są nimi:

1) Człowiek, dla którego projektujemy. Może on być sprawny fizycznie i psychicznie, lecz może być również niepełnosprawny, jeżeli nawet nie przez całe życie, to w pewnych jego okresach;

2) Cechy osobowe. Przyzwyczajenia, nawyki i upodobania jednostki ludzkiej są dodatkowo kształtowane przez środowisko, w jakim człowiek żyje, co prowadzi w dużym stopniu do odrębności kulturowej;

3) Człowiek odbierający przestrzeń i na nią reagujący w różny sposób. Składa się na to cały szereg uwarunkowań psychofizycznych, socjopsychicznych i bioelektronicznych;

4) Zdolności przystosowawcze i adaptacyjne człowieka w nowej przestrzeni. Chociaż są znaczne — nie pozostają jednak bez wpływu na układ psychosomatyczny człowieka.

Przestrzeń poprzez swoje ukształtowanie, wyposażenie i rozmieszczenie na jej obszarze różnych grup środowiskowych oddziaływa na człowieka, chociaż sobie tego nie uświadamiamy. Jedynie po zachowaniu się człowieka, jego reakcji, ocenić możemy rodzaj i stopień tego oddziaływania.

Reakcja sprzężona będzie polegała na akceptacji danej przestrzeni przez człowieka lub nie-akceptacji, w różny sposób wyrażonej. Mogą się na to nakładać inne bodźce, dlatego badamy zjawiska występujące w różnych okolicznościach i tylko w tym zakresie, w którym daje się je wyróżnić. Ponadto bierze się pod uwagę zdolności adaptacyjne człowieka, lecz nie jest nam znany próg adaptacji psychicznej i fizjologicznej. Wiemy, że jeżeli zostaje przekroczony, to suma bodźców ujawnia się w stresach i chorobie.

Jak już podkreślono uprzednio, celem naszych badań jest poszukiwanie odpowiedzi, w jaki sposób projektanci architektury uwzględnić mogą problemy społeczne w kształtowaniu przestrzeni, przy założeniu, że staramy się nie szkodzić człowiekowi, a więc nie pogłębiać stresów i nie stwarzać przesłanek do wywołania choroby.

Po tym ogólnym wprowadzeniu zajmiemy się wyróżnieniem tych kategorii oddziaływania, które w architekturze należą do najistotniejszych. Do nich zaliczymy:

1) Oddziaływanie przestrzeni na człowieka w rozumieniu określonej ingerencji w jego zdrowie fizyczne i psychiczne, gdzie reakcją będzie stopień przystosowalności fizycznej i psychicznej człowieka, lub nieprzystosowalności do zmian. Szczególne znaczenie ma tutaj wyposażenie pomieszczeń, warunkujące komfort pobytu. Ocena obszarów przestrzeni daje się ująć w kryteria wymierne;

2) Oddziaływanie przestrzeni na człowieka poprzez skalę i czas, co łączy się z reakcją człowieka na pokonywanie przestrzeni w czasie, przy uwzględnieniu tempa życia w środowisku. Ocena przestrzeni będzie miała tutaj cechy znacznej wymierności;

3) Oddziaływanie przestrzeni na człowieka poprzez spostrzeganie, wraże-

nia i wyobrażenia, co wiąże się z odczuciem i doznaniem natury psychologicznej;

4) Oddziaływanie przestrzeni na człowieka i jej ocena w kontekście wartości kulturowych, etnicznych. Jest to więc reakcja tkwiąca w naszej podświadomości;

5) Oddziaływanie przestrzeni na człowieka niepełnosprawnego, co jest odbierane jako bariery architektoniczne i urbanistyczne;

6) Oddziaływanie przestrzeni na człowieka w wyniku jego wrażliwości na zjawiska geopatyczne i bioelektromagnetyczne, które nie są nam jeszcze w pełni znane;

7) Oddziaływanie przestrzeni poprzez skupienie na jej obszarze różnych grup środowiskowych. Występuje tutaj zjawisko współistnienia lub konfliktu, tolerancji, czy też agresji.

Postaramy się omówić niektóre czynniki bioarchitektoniczne według przyjętej systematyki. Oddziaływanie ich na zdrowie człowieka wynika z niedoboru tych wartości, które niesie ze sobą komfort pobytu na danym obszarze przestrzeni. Dotyczy to szczególnie przestrzeni zamkniętej, a więc obiektów przeznaczonych na mieszkanie, miejsce pracy i wypoczynku. Czynniki bioarchitektoniczne należące do pierwszej grupy naszej systematyki należą do wymiernych i są najbardziej rozpoznane w zakresie uciążliwości. Dają się badać metodami biofizycznymi, biochemicznymi oraz mikrobiologicznymi. Dodać należy, że wszystkie te czynniki występują łącznie w danym obszarze przestrzeni, co decyduje w dużym stopniu o metodzie przekazu informacji dla architekta [13]. Natomiast o ich wadze decyduje stopień uciążliwości. Wymienimy niektóre z nich:

1) Akustyka – cisza. Polega na poznaniu uwarunkowań wynikających z czynności życia w określonej przestrzeni i wrażliwości człowieka. Staramy się ustalić stopień uciążliwości. Przed szkodliwym oddziaływaniem dźwięków (od hałasu do szmeru) człowiek broni się instynktownie poprzez omijanie tych miejsc przestrzeni, których nie akceptuje. Jednakże nie zawsze jest to możliwe; na przykład w miejscach pracy wykonujemy czynności wymagające koncentracji, pomimo że dźwięki nas otaczające działają rozpraszająco. Czasami siła ich natężenia wyklucza koncentrację. Innym przykładem będzie mieszkanie, gdzie podział czynności składa się ze spania, pracy i wypoczynku, jak również czynności pomocniczych (pomijamy tutaj spożywanie posiłków). Każdy z członków rodziny ma własny rytm biologiczny i czynności poszczególne wykonywane są niekiedy ze znacznym zróżnicowaniem w czasie. Szczególnie istotne jest w tym przypadku ukształtowanie przestrzeni w taki sposób, aby wszyscy mieszkańcy znaleźli dla siebie właściwe warunki rozwoju. Problem ten występuje ostro w odniesieniu do wypoczynku. Niektórzy wypoczywają przy głośnej muzyce, co jest powodem zdenerwowania u innych osób. Takie sytuacje zdarzają się w obiektach wczasowych, do których przyjeżdżają ludzie o bardzo zróżnicowanym stanie psychosomatycznym;

2) Czystość – sterylność (przede wszystkim badania mikrobiologiczne pomieszczeń). Człowiek nie jest w stanie sam bronić się przed zagrożeniem wynikającym z zakażenia powstałego w pomieszczeniach czy przestrzeni otwartej. Jedynie poprzez powonienie rozróżnia się doznania i odczucia. Wówczas opuszcza się strefę o niemiłych zapachach, lub pozostaje, jeżeli nie są dokuczliwe. To jeden problem; drugi dotyczy czystości powietrza czy też przenoszenia (w wyniku dostępności pomieszczeń) bakterji lub wirusów. Dotyczy to na przykład grup pomieszczeń w objektach szpitalnych, zakładach zbiorowego żywienia i innych, a ochrona człowieka polega na wyodrębnieniu tych pomieszczeń poprzez tworzenie śluz czy innych form kształtowania przestrzeni;

3) Zagrożenie. Powstałe lub mogące powstać w wyniku napromienienia pomieszczeń wyposażonych w aparaturę rentgenowską, składniki izotopowe i inne bezpośrednio zagrażające człowiekowi. Tutaj również muszą być przeprowadzone badania specjalistyczne, wyprzedzające użytkowanie, ponieważ człowiek nie posiada możliwości samoobrony uruchomianej poprzez mechanizmy organizmu. Istnieje jednak grupa czynników bioarchitektonicznych, na które człowiek wyraźnie reaguje w pomieszczeniach. Dotyczy to zwłaszcza temperatury pomieszczeń, wilgotności, wymiany powietrza poprzez wentylację. Reakcja może być różna – od opuszczenia pomieszczenia do czynności pomocniczych, jak otwarcie okna, dodatkowe ubranie czy rozebranie. Jeżeli jednak pomieszczenie pozbawione jest tego stopnia komfortu, który człowiek akceptuje, a pomimo tego zmuszony jest przez dłuższy czas przebywać w danym pomieszczeniu, to organizm uruchamia mechanizmy samoobrony. Mówimy wówczas o adaptacji organizmu ludzkiego do zaistniałych zmian. Pytanie, na które trudno odpowiedzieć, dotyczy ustalenia, w jakim momencie i po jakim czasie następują zmiany trwałe w organizmie, i w jaki sposób należy im przeciwdziałać. Mogą być to różne formy; na przykład skrócony pobyt w pomieszczeniu, mikroprzerwy w pracy, czy też poszukiwanie rozwiązań natury technicznej;

4) Oświetlenie dzienne lub sztuczne. Problem ten występuje wówczas, kiedy na przykład warunki pracy (np. w laboratoriach) w znacznym stopniu korzystają ze światła sztucznego. Człowiek może zaakceptować takie pomieszczenia, jednak – jak w przypadku poprzednim – nie znana jest nam granica adaptacji organizmu. Występują tutaj dodatkowe uwarunkowania natury psychologicznej. Jeżeli w miejscach pracy oświetlenie sztuczne w naszych warunkach kulturowych jest akceptowane przez społeczeństwo, to w odniesieniu do mieszkania reakcja jest ostra. Kuchnie ciemne, które były w pewnym okresie u nas stosowane, na skutek krytyki społecznej zostały z następnych opracowań projektowych wycofane;

5) Nasłonecznienie pomieszczeń. W naszych warunkach klimatycznych i geograficznych wydawałoby się, że nasłonecznienie pomieszczeń jest oczekiwane przez społeczeństwo. Okazuje się, że występują tutaj dość znaczne uwarunkowania. Człowiek nie akceptuje pomieszczeń nasłonecznionych

w miejscu pracy, na przykład w biurze; osłania wówczas okna lub odsuwa się od ściany zewnętrznej. Podobnym przykładem są domy kolonijne, szpitale, gdzie dzieci i osoby chore, osłabione, śpią po obiedzie; zasłania się tam wówczas okna przed nasłonecznieniem. Stąd wniosek, że należy rozróżnić pod względem nasłonecznienia poszczególne przestrzenie. Natomiast w mieszkaniu najchętniej chcielibyśmy mieć każde pomieszczenie nasłonecznione, co praktycznie jest trudne do zrealizowania.

Następnym zagadnieniem będzie omówienie oddziaływania przestrzeni na człowieka w zakresie skali i czasu. Zagadnienie to można rozpatrywać w różnym kontekście. Ukażemy tutaj jeden z aspektów.

W odniesieniu do skali możemy powiedzieć, że każdy z nas ma własną izochronę dojścia i własną percepcję widzenia przestrzeni, nie zawsze pokrywającą się z tą, którą preferuje projektant.

Izochrona dojścia związana jest z wiekiem, sprawnością fizyczną i tempem życia. Czynniki te w zdecydowany sposób wpływają na ocenę przez nas przestrzeni. Jeżeli chodzimy pieszo, uwzględniając znaczne tempo naszego życia, to zwracamy szczególną uwagę — jak się okazuje — na elementy, które ułatwiają człowiekowi życie codzienne, a więc są to sklepy, różnego rodzaju usługi, łącznie z miejscem gdzie można wypocząć. Poszukujemy, czy też wręcz oczekujemy, wszystkich tych świadczeń na trasie naszego przejścia.

Następnie daje się zauwazyc, że chodzimy trasami, przy których elewacje parteru skierowane są do nas w sposób zapraszający, a przynajmniej zwracający naszą uwagę. W ten sposób wydaje nam się, że szybciej mijamy dany odcinek przestrzeni i okazuje się, że nie wywołuje w nas odczucia zmęczenia. Natomiast te odcinki, które są mało atrakcyjne, ludzie starają się ominąć, nawet wówczas, kiedy nie są one zbyt długie, wybierając inne trasy lub wsiadając do tramwaju czy autobusu.

Można zauważyć, że człowiek akceptuje pewne przestrzenie — na tych odcinkach zawsze jest pełno ludzi; natomiast są przestrzenie puste, które omijamy. Innych elementów przestrzeni poszukujemy będąc na spacerze — kierujemy się wówczas do miejsc, które dają nam możliwość wypoczynku psychicznego. Wiąże się to z percepcją wizualną człowieka, jego odczuciami i doznaniami natury psychicznej. Tutaj, jak się okazuje, nie wystarcza atrakcyjność sklepów. Istnieją przykłady centrów miast o szerokich arteriach komunikacyjnych, które nie przyciągają człowieka; a więc okazuje się, że inne wartości w akceptacji przestrzeni są brane pod uwagę. Zagadnienie to wymaga oddzielnego omówienia, lecz nie w tej publikacji.

Poruszając problem percepcji wizualnej przestrzeni zatrzymamy się nad zagadnieniem skali i związanym z tym odczuciem i doznaniem, które jest inne u architekta tworzącego dzieło, a inne u odbiorcy zrealizowanych i zagospodarowanych obszarów przestrzeni.

Architekt pracując nad dziełem posługuje się swoją wyobraźnią przestrzenną. Przy jej pomocy buduje ideowy kształt obiektu, całego zespołu mieszka-

niowego czy też centrum miasta. Stosunek jego do dzieła jest emocjonalny; zawarte są w nim własne preferencje wartości. Na papier przekazuje wyniki przeżytych wewnętrznie treści. Zwrócić należy uwagę, że skala, w której pracuje architekt, jest dostosowana do jego percepcji wizualnej. Skala ta — od ogólnej do szczegółowej, w uzależnieniu od problemu projektowego — nie przekracza jednak możliwości widzenia całokształtu „obrazu", wypowiadanego w rzutach, makietach, planach sytuacyjnych, a wyraz przestrzenny „obrazu" wzmocniony jest grafiką.

Natomiast społeczeństwo ocenia obszar przestrzeni w kategoriach własnego do niego stosunku. Nie jest on na pewno emocjonalny. Jak się okazuje, najwyższy stopień emocji związany jest z własnym mieszkaniem, chociaż nie w jednakowym stopniu przez cały okres zamieszkania. W tej samej bowiem rodzinie np. reakcja na nowe mieszkanie, które się otrzymało — bez względu na to, gdzie jest zlokalizowane i jaki zawiera obszar — jest inna w momencie otrzymania kluczy od niego, a inna w późniejszym okresie. Można zauważyć, że dla wszystkich członków rodziny wstępna reakcja jest jednakowa, wyrażająca zadowolenie, aprobatę. Odczucia takie związane są ze zmianą otoczenia lub też ruchliwością człowieka — jak określają to niektórzy autorzy. Natomiast różnicują się odczucia i oceny w odniesieniu do tego samego mieszkania po upływie czasu. Zróżnicowanie to może być znaczne wśród poszczególnych członków rodziny. Na odczucia pierwsze nakładają się dalsze doznania, które determinują uprzednie. Są one uzależnione w dużym stopniu od sprawności psychosomatycznej, cech charakterologicznych i nawyków kulturowych.

Natomiast odczucia emocjonalne twórcy, związane z jego dziełem już zrealizowanym, w którym zawarte są jego własne kryteria wartości, często znacznie odmienne od tych, jakie prezentuje odbiorca, pozostają bez zmian. Umniejsza to w dużym stopniu obiektywizm w ocenie własnego dzieła.

W tym psychologicznym i anonimowym konflikcie przegrywa odbiorca. Można się więc zgodzić z Eco [3], że wypowiedź architekta jest wypowiedzią nakłaniającą, więcej — jest „wypowiedzią psychogogiczną", czyli łagodną przemocą, chociażby sobie z tej przemocy obydwie strony nie zdawały sprawy.

Reasumując możemy stwierdzić, iż nieodzowne staje się przybliżenie problemów społecznych do warsztatu twórczego architekta poprzez rozpoznanie czynników bioarchitektonicznych. W tym celu należy dokonać rozpoznania związków zachodzących w relacji człowiek i przestrzeń. Dopiero w takim ujęciu stają się one bardziej komunikatywne i adekwatne do potrzeb w kształtowaniu przestrzeni w rozumieniu wszechcech użyteczności.

MARIA OSTROWSKA

SOCIAL ASPECTS OF ARCHITECTURE

Summary

The problem of social issues appearing in space shaping has been undertaken in the paper.

The analysis begins with recognition of achievements of socio-humanistic sciences concerning space, where certain laws from the field of psychology of space and time have been introduced. Then the author discusses bases for creating bioarchitecture as a separate field of researching social phenomena conditioning space shaping, based on values resulting from features and importance of biopsychological factors. Cybernetics with its rules of coupling helps us to know bioarchitectural factors. Notional values as rules of space, the influence of which on man through reversible reactions can be recognized though we not always realize the existence of these dependences has been also discussed in the paper.

The author is of the opinion that such research should be undertaken by architects themselves and by methods used in science of architectural designing.

МАРИЯ ОСТРОВСКА

ОБЩЕСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ АРХИТЕКТУРЫ

Резюме

В работе представлены, подняты (см. в польском тексте) общественные проблемы, свя занные с формированием пространства. Анализ начинается представлением достижений общественно-гуманитарных наук, занимающихся пространством, где выведены некоторые законы из области психологии, пространства и времени. Следовательно, автор обсуждает основы создания биоархитектуры — выделенной, обособленной отрасли исследования общественных явлений, обуславливающих формирование пространства, основанной на ценностях, вытекающих из факторов биопсихосоциологических.

В изучении биоархитектонических факторов помогает нам кибернетика со своими принципами соединения. В работе обсуждены идейные ценности (достоинства) как принципы и области пространства, влияние которых на человека через обратные реакции можно узнать, хотя не всегда осознаем существование этих зависимостей.

По мнению автора, такие иселедования должны быть проведены архитекторами при помощи методов, применяемых в науке архитектонического проектирования.

PIŚMIENNICTWO

1. Chosy F.: *Urbanisme, utopies et rèalitès*, Ed. du Seuil, Paris 1965. — 2. Dzierżykraj-Rogalski T., Promińska E.: *Zdolności przystosowawcze człowieka*, Warszawa 1970. — 3. Eco U.: *Pejzaż semiotyczny*, Warszawa 1968. — 4. Hall E. T.: *La dimansion cachèe*. Ed. du Seuil, Paris 1971. — 5. Huguet M.: *Środowisko zamieszkania*, Warszawa 1983. — 6. Huguet M.: *Sollicitation psychologique grands ensembles*, „Cahiers de Mèdecine" 1970. — 7.

Janowski K.: *Od psychologii biologicznej do humanistycznej*, Warszawa 1979. – 8. Kozielecki J.: *Koncepcja psychologiczna człowieka*, Warszawa 1980. – 9. Lynch K.: *L'image de la cite*, Ed. du Seuil, Paris 1969. – 10. Morawski W.: *Nowe społeczeństwo przemysłowe*, Warszawa 1975. –
11. Mumford L.: *La citéaá travers l'historis*, Ed. du Seuil, Paris 1964. – 12. Ostrowska M.: *Czynniki bioarchitektoniczne jako kryteria wartości*, Prace Naukowe Politechniki Szczecińskiej, nr 188, Szczecin 1982. – 13. Ostrowska M.: *Rola morfologii w procesie projektowania architektonicznego*, Prace Naukowe Politechniki Szczecińskiej, nr 163, Szczecin 1981. – 14. Pałaszewski T.: *Czynniki efektywności kształtowania przestrzennego środowiska człowieka*, Warszawa 1983. – 15. Pałaszewski T.: *Wpływ techniki na rozwój gospodarczy i cywilizacyjny*, „Nauka Polska", 1982, z. 5–6.

Praca przyjęta przez Redakcję 24 VII 1984.

Cena zł 120,—